

второе издание

ЦЕНА НЕРАВЕНСТВА

ДЖОЗЕФ СТИГЛИЦ

ЛАУРЕАТ НОБЕЛЕВСКОЙ ПРЕМИИ ПО ЭКОНОМИКЕ

ЧЕМ СЕГОДНЯШНЕЕ РАСКОЛОТОЕ ОБЩЕСТВО ГРОЗИТ НАШЕМУ БУДУЩЕМУ?

«ВЕРХУШКА ОБОГАЩАЕТСЯ НАПРЯМУЮ ЗА СЧЕТ ТЕХ, КТО НАХОДИТСЯ ВНИЗУ», – ЗАЯВЛЯЕТ В СВОЕМ БЕСТСЕЛЛЕРЕ ЭКОНОМИСТ, ЛАУРЕАТ НОБЕЛЕВСКОЙ ПРЕМИИ ДЖОЗЕФ СТИГЛИЦ

Один процент избранных — наследственные миллионеры — получают львиную долю всех доходов, в то время как молчаливое большинство становится все бедней. Эти сливки общества тормозят экономику, возводят все новые и новые барьеры и в то же время получают лучшее образование и медицинское обслуживание. Глубокое знание экономики позволяет Стиглицу дать простое и разумное объяснение, как избежать этого неравенства. Долгое время финансисты умножали свое богатство и подавляли истинный, динамичный капитализм. Именно они создали в развитых странах колоссальное экономическое неравенство. Результатом их усилий стало общество, неспособное справиться со своими самыми наболевшими проблемами. С присущей ему проницательностью Стиглиц изучает нынешнее состояние мировой экономики, а затем показывает, как оно сказывается на демократии, монетарной и бюджетной политике, а также на вопросах глобализации. Главной ценностью книги по праву можно считать универсальный план, который поможет нам достигнуть более справедливого и благополучного будущего.

«Стиглиц пишет ясно и провокационно. Вдумчивый и последовательный анализ того, что является причиной неравенства и почему это столь опасно...»

- WASHINGTON POST -

«В своей книге «Цена неравенства» Джозеф Стиглиц пылко описывает то, как необузданная мощь и неистовая жадность чертят эпитафию на могиле американской мечты...»

- GUARDIAN -

ISBN 978-5-699-72540-3





ДЖОЗЕФ СТИГЛИЦ
ЛАУРЕАТ НОБЕЛЕВСКОЙ ПРЕМИИ ПО ЭКОНОМИКЕ

ЦЕНА НЕРАВЕНСТВА



МОСКВА
2015

Множество похвал книге «ЦЕНА НЕРАВЕНСТВА» Джозефа Ю. Стиглица

«Новая книга Джозефа Ю. Стиглица «Цена неравенства» — наиболее существенный контраргумент одновременно и позиции демократического неолиберализма, и теориям республиканцев, основанным на принципе невмешательства. В то время как другие экономисты, пытавшиеся охватить весь диапазон от правого до левого центров, описывали наше вялотекущее положение дел как результат необратимых процессов развития — глобализации и автоматизации, функционирования самовоспроизводящихся институтов, основанных на «меритократической» конкуренции, и краха в результате долговых обязательств 2008 года, — Стиглиц воздерживается от таких понятий неизбежности. Он ищет точку отсчета возможного диалога».

Томас Б. Эдсалл (Thomas B. Edsall),
еженедельное приложение к «Нью-Йорк таймс»
New York Times Book Review

«Решительно... С необузданным желанием осуществления политических реформ».

Джейкоб Хаккер и Пол Пирсон
(Jacob Hacker and Paul Pierson),
двухнедельный журнал *New York Review of Books*

«[Стиглиц] оказывает либеральным мыслителям по всему миру неоценимую услугу: он дает им острый и обаятельный инструмент для обсуждения экономики с 2012 года... Стиглиц пишет ясно и провокативно... Вдумчивый и последовательный анализ того, что является причиной неравенства и почему это столь опасно».

Данте Чинни (Dante Chinni),
газета *Washington Post*

«В своей книге «Цена неравенства» Джозеф Ю. Стиглиц пылко описывает то, как необузданная мощь и неистовая жад-

ность чертят эпитафию на могиле американской мечты... В книге Стиглиц методично и одновременно поэтично (почти смакуя) раскрывает мифы, которые оправдывают «фетишизм дефицита» и правила аскетизма... «Цена неравенства» — это могущественный призыв к осуществлению того, что Алексис де Токвиль называл «правильно понятым собственным интересом».

Ивонна Робертс (Yvonne Roberts),
газета *Guardian* (UK)

«Пылкие аргументы, подкрепленные серьезным экономическим анализом».

Журнал *Kirkus Reviews*, книжный обзор

«Подробное исследование эффектов неравенства, проявляющихся не только в экономике, но и в демократии и процессах глобализации. Обращение к серьезнейшим мировым проблемам».

Сайт *Daily Beast*

«Идеи Стиглица, отраженные в этой книге, вызовут серьезнейшие дискуссия и споры».

Мэри Уэйли (Mary Whaley),
двухнедельный журнал Американской библиотечной ассоциации *Booklist*

«Стиглиц... делает большой шаг к устранению последствий неравенства».

Журнал *Christian Century*

«Недавняя книга Стиглица «Цена неравенства» снимает с глаз американцев розовые очки и показывает нас именно в таком виде, в котором мы предстаем на мировой арене — с огромной пропастью между бедными и богатыми».

Линн Стюарт Парраморе (Lynn Stuart Parramore),
Институт нового экономического мышления
(Institute for New Economic Thinking), блог

Также от Джозефа Ю. Стиглица

Freefall: America, Free Markets, and the Sinking of the World Economy
Крутое пике: Америка, свободные рынки и тонущая мировая экономика. 2010 г.

The Three Trillion Dollar War: The True Cost of the Iraq Conflict
(with Linda J. Bilmes)
Война в три триллиона долларов: истинная цена иракского конфликта. 2008 г.
(с Линдой Дж. Билмс)

Making Globalization Work
Как заставить глобализацию работать. 2006 г.

The Roaring Nineties
Ревущие девяностые. 2003 г.

Globalization and Its Discontents
Глобализация: тревожные тенденции. 2003 г.

УДК 316.3
ББК 60.54
С 80

Stiglitz, Joseph E.

THE PRICE OF INEQUALITY:
HOW TODAY'S DIVIDED SOCIETY
ENDANGERS OUR FUTURE

Стиглиц, Джозеф.

С 80 Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему : [перевод с английского] / Д. Е. Стиглиц. – Москва : Эксмо, 2015. – 512 с. – (Top Economics Awards).

ISBN 978-5-699-72540-3

Экономист, нобелевский лауреат Джозеф Стиглиц рассказывает о действиях экономической верхушки и о том, что нужно предпринять, чтобы установить истинный, динамичный капитализм. Он рассматривает влияние неравенства на экономику, демократию, правовую систему и объясняет, как национальная политика влияет на неравенство и как неравенство влияет на национальную политику. В завершение Стиглиц предлагает свое видение более справедливого и равного будущего и конкретную программу по воплощению этого видения в жизнь.

УДК 316.3
ББК 60.54

ISBN 978-5-699-72540-3

Шивон, Майклу, Эдварду и Юлии
В надежде на то, что они унаследуют
мир и страну, менее разобщенные

Оглавление



Предисловие к печатному изданию [1]

По тому, как была принята книга «Цена неравенства», стало ясно, что она попала в цель. Не только в Соединенных Штатах, но и во всем мире растет беспокойство, вызванное умножением неравенства и ограничением возможностей. Эти родственные тенденции оказывают влияние на нашу экономику, политику и общественные процессы. Вопрос в том, как это происходит.

Я путешествовал по Соединенным Штатам и Европе, чтобы обсуждать вопросы неравенства, его причин, последствий, чтобы поискать пути возможных решений. Большое количество людей делились со мной своими собственными историями о том, как происходящее влияло на их семью, друзей, на них самих. За этими историями, однако, находится целый пласт новых данных, которые также имеют отношение к основной проблематике книги. В этом предисловии к печатному изданию мне хотелось бы поделиться некоторыми из наиболее впечатляющих моментов этих дискуссий о неравенстве (при этом сопроводив их полученными данными, которые подкрепляют и мои собственные выводы), а также рассмотреть прочие изменения политического и экономического характера. В Соединенных Штатах наиболее существенное развитие получили наставившая немало синяков президентская гонка 2012 года и окончательное переизбрание Барака Обамы; в Европе — продолжительный кризис европейской валюты, серьезно повлиявший на ситуацию неравенства.

На начальном этапе моего путешествия, в Вашингтоне (округ Колумбия), я осознал важность кризисного положения, касающегося кредитов на обучение. Каждый студент описывал дилемму, столкновение с которой оказалось неизбежным: работы нет, поэтому оптимальный способ использовать свое свободное время и улучшить собственные перспективы – это поступить в аспирантуру. Но, в отличие от детей богатых родителей, большинство студентов должны оплачивать свое обучение самостоятельно, используя образовательные кредиты. Из-за текущих расходов они уже находились в опасной ситуации неплатежеспособности, прекрасно осознавая, что надвигаются еще худшие условия, когда покрытие этих долгов станет просто невозможным [2]. Они не хотели взваливать на себя новые долговые обязательства, и их состояние разочарования и отсутствия надежды казалось отрезвляюще отчаянным. Их горечь усиливалась при общении с детьми состоятельных родителей, которые могли позволить себе бесплатно стажироваться в практике, дабы улучшить свое резюме. Дети обычных американцев это себе позволить не могли. Им приходилось мириться с любой временной работой, которую они могли получить, и неважно, насколько бесперспективной она была.

Впоследствии опубликованные данные лишь подтвердили эти впечатления. С одновременным повышением платы за обучение, в среднем, в шесть раз за период с 2005 по 2010 год [3] в связи с понятными сокращениями бюджета [4], средний доход продолжал снижаться [5]. (В некоторых штатах, например в Калифорнии, состояние было еще более плачевным: с учетом инфляции плата за обучение увеличилась на 104% в государственных двухлетних, и на 72% – в четырехлетних колледжах и университетах на период между 2007–2008 и 2012–2013 годами.) [6] Дальнейшее повышение платы казалось практически невозможным.

Вероятно, статистика, которую я наблюдал от группы к группе, от дискуссии к дискуссии, вызовет серьезный резонанс и крайне удивит европейское сообщество. Она касается недостатка возможностей в Америке. Каждый (в Америке и за ее пределами) несомненно признает, что Америка – страна возможностей. Опрос общественного мнения солидным социологическим центром Pew Research Center показал, что подавляющее большинство американцев – порядка 87% – соглашаются с тем, что «их общество обязано делать все необходимое для того, чтобы каждый гражданин был уверен в равенстве своих возможностей на пути к успеху» [7]. Однако очевидно, что так не происходит.

Кризис продолжает ударять по среднему классу и беднякам

С тех пор как началась рецессия, прошло уже более пяти лет. Дефицит рабочих мест – разница между действительным количеством вакансий и тем количеством, которое необходимо для нормального функционирования экономики, – продолжает расти, а доходы простых американских граждан продолжают снижаться. В то время как экономический спад подавляется (на момент сдачи книги в печать, то есть, более чем через пять лет после начала Великой Рецессии) совокупные последствия устойчивого неравенства, недостатка систем безопасности и растущего аскетизма крайне ощутимы.

Верхушка, конечно же, продолжает финансироваться Федеральной резервной системой: ее низкий уровень процентных ставок был создан для поддержания цен на рынке ценных бумаг, которые сейчас достигли своего докризисного уровня (однако, несмотря на учет инфляции, они все равно ниже). Каждый, кто имел необходимые средства и определенную сообразительность для того, чтобы остаться на рынке, восстановил свои позиции. Пять процентов самых богатых американцев, владеющих более чем двумя третями фондовых средств, следуют в нужном русле [8]. Верхушка продолжает накапливать громадную часть национального дохода. Даже ориентированный на «свободный рынок» журнал *Economist* замечает, что «в Америке доля национального дохода, принадлежащая 0,01% (а это примерно 16 тысяч семей), увеличилась с 1% в 1980 году до почти 5% сейчас – это более лакомый кусок, чем получила верхушка (0,01%) во времена «Позолоченного века» [9]. Осенью 2012 года Уоррен Баффет, сам принадлежащий к среде супербогатых, однако в полной мере осознавший вред вопиющего неравенства в Америке, взял страницы газеты *New York Times*, дабы подчеркнуть отклонения путем различных измерений. Получилось: в 2009 году (по самым свежим данным от Службы внутренних доходов США) [10], час работы каждого из четырехсот самых богатых американцев стоил 97 тысяч долларов – то есть, начиная с 1992 года, он стал более чем вдвое дороже [11].

Дела представителей среднего и низшего классов, основное богатство которых составляет жилье, обстоят не столь благополучно. Недавно обнародованные данные показывают, что за период рецессии, с 2007 по 2010 год, средний доход представителя среднего класса снизился почти на 40% [12] и достиг уровня начала 1990-х годов. Все богатство Америки сконцентрировано в руках верхушки. Если бы низший класс Америки участвовал в равном распределении богатств, его благо-

состояние на следующие двадцать лет увеличилось бы на 75%. Только что опубликованные данные обнаруживают, что низший класс страдает еще в большей степени, чем средний. До кризиса средний уровень благосостояния четверти низшего класса составлял отрицательную величину (недостаток) в 2300 долларов, а после кризиса он возрос почти вшестеро – до отрицательной величины в 12 800 долларов [13].

Неудивительно, что постоянный экономический спад привел к продолжающемуся уменьшению заработной платы: реальные зарплаты снизились на 1% для мужчин и на 3% для женщин только за период 2010–2011 годов [14]. Такова ситуация с доходами обычных американцев. С учетом инфляции, средний доход семьи в 2011 году (по самым новым данным) составил 50 054 доллара – меньше, чем в 1996 году (50 661 доллар) [15].

Первая глава посвящена описанию плачевного состояния семей с неполным образованием и заметного снижения их уровня жизни [16].

Эти беспокойные тенденции касательно уровня дохода и неравенства богатства были вытеснены еще более беспокойными тенденциями относительно неравенства здоровья. В результате улучшения условий медицинской помощи в Америке, в среднем, увеличилась и вероятная продолжительность жизни – на два года в период с 1990 по 2000 год. Однако для беднейших слоев населения Америки этот прогресс незаметен, а для женщин – представительниц этих слоев вероятная продолжительность жизни и вовсе снижается [17].

Среди передовых стран на сегодня именно женщины в Соединенных Штатах имеют самый низкий уровень вероятной продолжительности жизни [18]. Получение образования, которое зачастую связано с уровнем дохода и принадлежностью к той или иной расе, является самым существенным индикатором всей дальнейшей жизни человека. Вероятная продолжительность жизни нелатиноамериканской белой женщины с высшим образованием на 10 лет больше, чем у темнокожей или белой женщины без диплома о среднем образовании. В то же время белая нелатиноамериканка без среднего образования «потеряла» 5 лет вероятной продолжительности жизни в период с 1990 по 2008 год [19]. У мужчин ситуация менее драматична: всего три года потери продолжительности жизни для белого мужчины без диплома о среднем образовании [20].

Снижение доходов и уровня жизни, как правило, сопровождается множеством социальных проявлений. Это неправильное или недостаточное питание, злоупотребление наркотиками, ухудшение отношений в семье, которые негативно влияют на здоровье и вероятную продолжительность жизни. Действительно, уменьшение показателя продол-

жительности жизни зачастую более красноречиво, чем уровень дохода сам по себе. Например, через несколько лет после падения железного занавеса доходы россиян росли, однако более важным индикатором нестабильного положения были данные о значительном уменьшении вероятной продолжительности жизни. Неудивительно, что эксперты в области здравоохранения проводят параллели между недавними ухудшениями в Соединенных Штатах и тем, что происходило в России. Майкл Мармот (Michael Marmot), директор Института здоровья в Лондоне и ведущий эксперт в области взаимосвязей между уровнем дохода и здоровьем, отмечает, что «уменьшение продолжительности жизни белой женщины может сравниться с катастрофической потерей семи лет вероятной жизни россиянином в период после распада Советского Союза» [21].

Пока мы не имеем единой позиции касательно причин этих существенных изменений, важным фактором (не имеющим отражения в статистике уровня доходов) является все возрастающая нехватка доступа к страхованию здоровья для низших слоев населения [22]. Одной из главных целей реформы здравоохранения (Акт о доступности медицинской помощи) было желание исправить сложившуюся ситуацию, однако недавнее решение Верховного суда [23] дало властям право уклонения от медицинского страхования без потери финансирования, что в большей степени сказывается на значительной доле людей, оставшихся незастрахованными.

«Дискуссии» о неравенстве

В то время как я путешествовал по миру, рецензии на книгу выходили одна за другой. Признаться, я был удивлен тому, как мало сомнений высказывалось по поводу основных идей моего труда [24]. Масштабы неравенства и нехватку возможностей сложно отрицать. Как всегда, академическое сообщество уклонялось от сути вопроса: уровень неравенства может казаться менее значительным, ведь все зависит от того, насколько мы ценим возможности, предоставляемые страхованием работающего населения и пенсионеров и системой медицинской помощи неимущим [25]. Затраты на них растут, и большая часть этих затрат связана с увеличением медицинских расходов, то есть увеличиваются не сами пособия. С другой стороны, цифры выглядели бы значительно хуже с учетом растущей экономической ненадежности [26].

Также сложно отрицать, что Америка уже не представляет собой страну больших возможностей, какой ее описывал в своих произведениях Горацио Элджер (Horatio Alger, Jr.), используя знаменитое выражение «из грязи в князи». И не стоит пытаться отрицать, что существенная концентрация богатства страны у американской верхушки стала результатом операций с рентой, включая монопольные прибыли и чрезмерные компенсации некоторым директорам компаний, особенно в финансовом секторе экономики.

Как я и ожидал, некоторые критики (в том числе бывший глава Федерации Британской промышленности) [27] предположили, что я уделил недостаточно внимания значению рынка и, соответственно, сделал акцент на операциях с рентой. Однако же, как я разъяснил в тексте книги, практически невозможно выделить относительный вклад какого-либо фактора в ситуации взаимного переплетения разнообразных сил, сформировавших неравенство; здесь возможны различные мнения, и все они будут справедливыми. Но во второй главе я делаю акцент на том, что рынки не функционируют в вакууме. Они формируются нашими политическими деятелями и, как правило, в том русле, которое выгодно им самим. Более того, пока мы можем сделать совсем немного для того, чтобы изменить это русло, – нам вполне по силам так или иначе ограничить операции с рентой. Или мы могли бы сделать это, если бы имели возможность верно понять наших деятелей.

Что меня удивило больше всего, так это значительное количество публикаций консервативного толка, присоединившихся к общей дискуссии. В блестящем специальном докладе *Economist* подчеркнул развитие интереса к увеличению неравенства и уменьшению возможностей и согласился с большей частью оценок и рекомендаций, данных в книге [28]. Отмечая вслед за мной основополагающую роль рентоориентированного поведения [29] (особенно у представителей верхушки) в формировании неравенства в Америке, *Economist* приходит, в частности, к заключению, что «неравенство достигло той стадии, на которой оно перестало быть эффективным, но превратилось в серьезную помеху для развития» [30].

Разделяя наше беспокойство касательно недостатка возможностей в США, авторы доклада приводят результаты, полученные Шоном Рирдоном (Sean Reardon) в Стэнфорде [31]: разница в результатах тестов между детьми богатых и бедных родителей увеличилась на 30–40% по сравнению с результатами 25-летней давности [32]. Поэтому неудивительно, что рекомендации *Economist* прежде всего предполагают «атаки на монополии и личную заинтересованность»; следующим шагом

необходимо добиться улучшения экономической мобильности, где «главными целями станут дошкольное образование и переподготовка безработных» [33]. Также глубоко переосмысливается потребность в прогрессивном налогообложении, включающая в себя «сужение разрыва между налоговыми ставками на заработную плату и доходом от капитала; а также большую опору на налоги, которые непропорционально взимаются с богатых людей (например, налог на собственность)».

Дебаты шли более напряженно вокруг вопроса (явно обозначенного в книге, опубликованной сразу после моей) [34], который основывался на ином варианте экономики «просачивания богатств». В этой новой версии старого мифа богатые люди создают рабочие места: необходимо дать больше денег богатым, и тогда работы будет больше. Ирония состояла в том, что автор книги (так же, как и кандидат в президенты, которого он поддерживал) был занят в компании с частным акционерным капиталом и хорошо поставленной моделью бизнеса. Модель эта предполагала вовлечение других компаний, имеющих долги, в «реструктуризацию» путем массовых увольнений работников и последующую продажу (при удачном стечении обстоятельств) – до того времени, когда компания окончательно будет объявлена банкротом.

Это были, без сомнения, реальные новаторы экономики, и они действительно создавали рабочие места. Но даже компания, ставшая иконой американского успеха, Apple, рыночная стоимость которой в 2012 году оценивалась выше, чем General Motors в свои лучшие годы, имеет штат всего в 47 тысяч сотрудников в США [35]. В глобальном мире формирование рыночной стоимости и создание новых рабочих мест представляют собой абсолютно разные явления. Нет причин верить в то, что если мы дадим много денег американским богачам, то это приведет к притоку крупных инвестиций в США: деньги инвестируют тогда, когда ожидают от них отдачи. С ситуацией спада в Соединенных Штатах отдачи следует ждать от инвестиций в формирующиеся рынки. А когда в США случаются инвестиции, то это вовсе не обязательно вложения в деятельность по созданию новых рабочих мест. Наоборот, большая часть потоков идет на создание механизмов, спроектированных, чтобы заменить ручной труд, тем самым покачнув рынок труда.

Примечательно, что в эпоху расцвета оголтелого капитализма, в первые десятилетия XX века (время, когда неравенство превысило все исторические нормы), на рынке труда не было частного сектора. А если мы исключим строительство (основанное на ситуации мыльного пузыря на рынке недвижимости), этот рекорд выглядит устрашающе.



ВЫДЕЛЕННЫЕ ВЕРХУШКЕ
СРЕДСТВА ИДУТ
НЕ ТОЛЬКО НА «СОЗДАНИЕ
НОВЫХ РАБОЧИХ МЕСТ»
И ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИЙ;
НЕКОТОРЫЕ
ИДУТ НА ПОЛИТИЧЕСКИЕ
МАХИНАЦИИ.



Выделенные верхушке средства идут не только на «создание новых рабочих мест» и внедрение инноваций; некоторые идут на политические махинации, особенно во время разработки штаб-квартирой Citizens United* необузданных кампаний. Что мы видим ясно, так это общее пользование богатствами с целью получить преимущества в ситуации рентоориентированного поведения, увеличивающего неравенство посредством политических процессов. Далее в этом предисловии я постараюсь описать несколько красноречивых примеров рентоориентированного поведения, которые были обнаружены в течение нескольких последних лет.

Тот старый миф о необходимости прославлять богатство тех, кто «наверху», – по причине всеобщей выгоды – использовался для оправдания сохранения низкого уровня налогов на прирост капитала. Но большая часть прироста капитала исходит не от создания рабочих мест, а от спекуляции в той или иной форме. Некоторые из этих спекуляций имеют дестабилизирующий характер и играют роль в ситуации экономического кризиса, который стоит рабочего места огромному количеству людей.

Президентская кампания

В ходе кампании слово «неравенство» можно услышать нечасто. Действительно, внимание к 1 проценту движения «Захвати Уолл-стрит» (Occupy Wall Street) и отсутствие внимания к сути дела кажется ошеломляющим. Правда, лишь до тех пор, пока кто-нибудь не вспомнит, что на кампании кандидатов от обеих партий было потрачено более двух миллиардов долларов из карманов того самого процента; вот тогда претензии к этому проценту исчезают. Но рана растущего неравенства в Америке гноится не так глубоко от поверхности. Когда демократы говорили о защите интересов среднего класса, они имели в виду, что американская экономика непрозрачна для большинства американцев, а увеличение ВВП выгодно только верхушке. Всякая повестка дня, касающаяся экономики, фокусируется на сути и природе среднего класса и ориентируется на достижение общего процветания, что, в сущности, означает: остановить тенденцию растущего неравенства и обратить ее вспять.

Пожалуй, моментом, когда в кампании проблема неравенства ближе всего подобралась к точке наивысшего к себе внимания, было озвучен-

* Имеется ввиду решение по судебному процессу, Citizens United против Федеральной избирательной комиссии США 2010 года, согласно которому правительство не вправе ограничивать политические расходы корпораций и профсоюзов. – Citizens United vs. FEC-08-05 // US Supreme Court, 2010. – *Прим. ред.*

ное Миттом Ромни предположение, что 47% американцев не платят налог на прибыль, живя за счет пособий правительства [36]. Сообщение, сделанное на роскошном обеде (стоимостью в 50 тысяч долларов с целью сбора средств в Бока-Ратоне, Флорида), активизировало свой собственный ураган. Ирония, конечно же, в том, что люди, подобные Ромни, – настоящие нахлебники: налоги, которые он, *по его заявлению*, платил (14% в 2011 году от его обнародованного дохода), меньше, чем у людей с существенно более низкими доходами.

То, о чем говорил Ромни, отражает взгляды, которых придерживается большинство американцев, а не только тот самый один процент. Многие из тех, кто усердно трудится, чувствуют, что их труд используют, что их налоги уже потрачены на поддержание стабильной ситуации в банках или для обеспечения приличного уровня жизни людей, отказывающихся работать. В своих собственных глазах они предстают «жертвами», а это, в свою очередь, играет на руку «Движению Чаепития» (The Tea Party), которое стремится сократить правительственный аппарат, налоги, государственные расходы. И, пожалуй, ничто не дает Движению большего импульса, чем огромные вознаграждения банкам и их работникам. Правительство старается помочь тем, кто вызвал экономический кризис, и не делает практически ничего для тех, кто от него страдает.

«Движение Чаепития» и ему сочувствующие были правы в своем возмущении. Но их оценки неверны: без правительства страданий едва ли было бы меньше, без вмешательства правительства банковских злоупотреблений едва ли было бы меньше. Правительство не сделало то, что должно было сделать для предупреждения кризиса и эксплуатирующего поведения банков, для оживления экономики и помощи пострадавшим от экономического спада. Однако, учитывая дисбалансы американской политической системы, внимания заслуживает более то, что было сделано.

В своих докладах Ромни четко сформулировал целый ряд всеобщих заблуждений. Во-первых, даже те, кто не платит налог на прибыль, платят другие налоги, включая налог на заработную плату, продажи, акцизные сборы и налог на собственность [37]. Во-вторых, за многие из получаемых «выгод» уже заплачено – траты на социальное обеспечение и страхование уже записаны в налоге на заработную плату. Проблемы «безбилетника» нет. Необходимо вспомнить, по какой причине были запущены эти программы: перед введением социального обеспечения и страхования частный сектор оставил самых пожилых неимущих без поддержки, рынка аннуитетов еще не существовало, поэтому люди преклонного возраста не могли пользоваться системой страхования здоровья. Даже сегодня частный сектор не гарантирует той безопасности,

которую может дать социальное обеспечение – включая защиту от рыночных скачков и инфляции. А стоимость сделок Администрации социального обеспечения значительно ниже, чем его аналогов в частном секторе. Ко всему прочему, большинство граждан, получающих государственную поддержку бесплатно, – это молодые люди, очевидно не имеющие возможности заплатить, скажем, за собственное образование. Эти траты – выгодные вложения в будущее страны.

Эффективная система социальной защиты – важнейшая часть современного общества. Рыночной экономике не удается обеспечить адекватный уровень страхования, например, безработных или людей с ограниченными возможностями. Поэтому правительство вынуждено вмешаться. Но люди, получающие пособия от государства, как правило, платят за них – прямо или косвенно – посредством тех вложений, которые они (или их работодатели от их имени) вносят в качестве страховых выплат. Кроме реализации права человека на получение государственных пособий от фондов, социальные программы делают больше для производительного общества: отдельные люди могут заниматься более прибыльной и рискованной деятельностью, если они уверены в безопасности системы, которая защитит их при неудаче. Этот механизм является одной из причин, благодаря которым государства с более развитой системой социального обеспечения имеют более серьезные и быстрые темпы развития экономики, чем Соединенные Штаты, даже при условии недавней рецессии.

Многие люди на социальном «дне», ставшие столь зависимыми от государственных выплат, находятся там отчасти из-за того, что политика государства в этой сфере так или иначе провалилась. Не удалось снабдить людей умениями и навыками для работы и самостоятельного заработка, не удалось установить барьер для банков, чтобы перекрыть им возможность грабительских ссуд и оскорбительных операций с кредитными картами, не удалось перекрыть каналы развития некоммерческих школ, установивших серьезные цензы на пути получения образования. Не удалось удержать экономику вообще, особенно когда дело касается полной занятости.

Наконец, верхушка попыталась продать идею о том, что дискуссии о неравенстве есть лишь дискуссии о перераспределении – взять у одних и передать другим – или, как бы сказал Ромни, взять у создателей рабочих мест и отдать безбилетникам. Однако это не так. Часть нынешних американских проблем состоит в том, что слишком многие «наверху» не желают вносить свой вклад в общественные блага, что является абсолютно необходимым в том случае, если наше общество и наша

экономика развиваются в нормальном режиме. Пока мы дискутируем о значении слова «справедливость», верхушка платит в процентном соотношении меньшие налоги, чем те, у кого доход ниже, — вот что действительно несправедливо [38].

Пока некоторые правые стараются оспорить широко принятые сейчас взгляды о неравенстве как об отрицательном факторе для развития экономики, с другой стороны я получаю критику (связанную с моей книгой) за то, что якобы придаю слишком большое значение *экономическим перспективам* неравенства (что неудивительно с учетом моего образования). Я предположил, что не только экономика в целом будет процветать при снижении неравенства, — в этом случае даже тот 1 процент «наверху» будет более состоятелен, это в его же интересах [39]. Но в ходе обсуждения, последовавшего за моей речью в Нью-Йоркской объединенной теологической семинарии, мне в упрек ставили некую узость этой перспективы. После того как я закончил, Корнел Уэст (Cornel West), находившийся в аудитории, поднялся и произнес следующее:

«Величайшие движения Америки — аболиционизм, движение за гражданские права, движение феминисток и антигомофобов — не подвергали сомнению то, что нам необходима собственная, правильно понятая заинтересованность. Если бы это был просто лозунг, то темнокожие до сих пор жили бы по законам Джима Кроу. Необходимо что-то еще. Сильные моральные и духовные влияния, связанные с судьбами... Касающиеся нации в терминах национальной идентичности, в понятии о том, как быть человеком... Наша связь с другими странами... Это не дело лишь «правильно понятой личной заинтересованности», это сообщается с долгими судьбами и историями искусства жизни, любви, служения другим».

Та мысль, которую пытался выразить Уэст, как мне кажется, состоит в следующем: реальное решение кризиса из-за неравенства лежит в плоскости фокуса скорее коллективного, общественного, чем индивидуального интереса, причем коллективного как средства достижения благосостояния и как цели достижения собственных прав. И я не могу с этим не согласиться. Действительно, мы представляем собой общество, а всякие общества помогают тому, кто из них менее всего удачен. Если наша экономическая система приводит к такому высокому уровню безработицы или позволяет платить работникам мизерную зарплату, при которой зависимость населения от государства растет, значит, система работает не так, как должна, и долг правительства — вмешаться в ситуацию.

Мы живем в разделенном обществе. Но граница водораздела проходит, как полагал Ромни, не между безбилетниками и всеми остальными. Скорее она проходит между теми (включая многих представителей из

того самого 1 процента), кто рассматривает Америку как сообщество и осознает, что единственный способ достичь процветания – делиться богатствами, и теми, кто так не считает; между теми, кому не безразличны менее удачливые, чем они сами, и теми, кому они безразличны.

Если бы даже наличие 47% безбилетников в общем населении Америки было правдой, – все равно эта ситуация считалась бы ненормальной для общества. В каждом обществе есть свои «гнилые яблоки», но большинство его членов в действительности желают внести свой вклад в его развитие, они хотят быть значимыми, «трудиться достойно» [40]. Но если большинство членов общества не имеет доступа к соответствующему их потребностям образованию, если наниматели не платят своим работникам достойный заработок, если общество не обеспечивает достаточно возможностей, в результате чего многие люди отчуждаются и теряют веру в себя, – общество и экономика функционируют неправильно.

Разумеется, никого не должно удивлять то, что некоторые богатейшие люди Америки продвигают свои экономические фантазии касательно будущего обогащения всех за счет их собственного обогащения. Удивлять, скорее, должно то, что им удалось так хорошо продать свои фантазии такому большому числу американцев.

Президентская кампания усилила озвученные мною беспокойства о связи экономического и политического неравенства. По существу, недавнее решение суда об увеличении денежных вливаний в политическую сферу стало настоящим манифестом, при этом происходит необузданное финансирование комитета политических действий – 80% их доходов идет от двухсот богатейших доноров [41]. Кампания также обнаружила согласованные усилия по лишению гражданских прав во многих штатах [42]. Однако результаты выборов укрепили тот проблеск надежды, который и я выражаю в конце книги: мы наблюдали ответную реакцию, при которой лишенные прав воспряли духом и в беспрецедентном количестве проголосовали за Барака Обаму и Демократическую партию США. Невозможность купить результаты выборов дает надежду на то, что мы можем разбить связку политического и экономического неравенства.

Глобальные перспективы

Прошло немного времени с тех пор, как книга впервые вышла в Соединенных Штатах. Она была опубликована в Соединенном Королевстве, переведена на французский, немецкий, испанский, японский и грече-

ский языки. То есть почти везде, где имеет место беспокойство относительно растущего неравенства, особенно в среде богатых. Почти везде, где имеет место экономический спад, ухудшающий положение дел, особенно среди среднего класса и низших слоев. Однако в каждой стране дебаты имеют и собственную специфику. Например, в Великобритании существует довольно сомнительное определение того, что значит быть лучшим «эмулятором» американской модели. Тридцать лет назад показатели неравенства в Великобритании не отличались от показателей в передовых индустриальных странах. Но сейчас по этим показателям Британия занимает второе место, уступая только Соединенным Штатам. Роль, которую играют финансы в развитии британского неравенства, едва ли не значительнее, чем в Штатах.

Действительно, мировые скандалы, которые разразились вокруг финансовых рынков с начала века, только усиливаются, и в какой-то мере главным их ядром выступает Лондон. Лайбор (Libor, Лондонская межбанковская ставка предложения) — это цифра, играющая основную роль во множестве контрактов — от $300 до $350 триллионов по деривативам, сотни контрактов на миллиардные займы. Посредством отделения процентных выплат от ставок Libor делается возможным автоматическое регулирование повышения и понижения процентных ставок. Считалось, что подобное автоматическое регулирование приводит к более эффективно функционирующим финансовым рынкам. И так бы и было на самом деле, если бы Libor была, как и задумано, объективной и реальной цифрой, отражающей процентные ставки, которые действительно предоставляют друг другу банковские структуры. Но этого не случилось.

Это должно было стать очевидным, когда в 2007 году банки перестали кредитовать друг друга. Всем была ясна проблемная ситуация, в которой они оказались; всем была ясна невозможность установления и собственного финансового состояния, не говоря уже о состоянии каждого конкретного банка. Но если ни один банк не готов давать ссуды, что же в действительности означает «Лондонская межбанковская ставка предложения»? Грубо говоря, это была фикция, придуманная цифра, с опорой на которую и работали западные банки.

По мере того как исследователи все ближе знакомились со структурой Libor, они осознавали, что она была подделкой задолго до того, как рынки официально закрылись. Банки манипулировали этой цифрой, — иногда чтобы получить как можно больше дохода от ничего не подозревающих сторон, иногда чтобы убедить рынок в своей состоятельности в той степени, в какой появилась бы возможность одалживать у других с учетом более низкой процентной ставки. Более примечателен тот

факт, что даже после обнародования скандалов, ставкой Libor продолжают пользоваться и производить с ее помощью различного рода манипуляции. Даже после того, как рынок показал, что риски банкротства банков увеличились, банки продолжают объявлять о том, что они берут ссуды у других при неизменном уровне процентной ставки, — что, конечно же, является фикцией.

Если Лондон стал столицей глобального финансового арендного поиска, то Испания находится в этом смысле на противоположной стороне. В течение десятилетия перед наступлением кризиса Испания оставалась одной из стран, воспринимавшей в штыки глобальные тенденции; показатель неравенства фактически падал. Однако именно на Испанию пришелся сильный удар мирового кризиса: с общим уровнем безработицы в 25% и безработицей среди молодежи, превышающей 50%, Испания находится в глубокой депрессии.

Испания иллюстрирует два сюжета. Во-первых, связь между уровнем неравенства и рецессией/депрессией. Так как спад экономики в Испании сохраняется, растет количество безработных. А с ростом безработицы неизменно уменьшается уровень заработной платы с учетом инфляции. Эти процессы ослабляют спрос — порочный круг, описанный нами в главе 3. Однако в этой токсичной смеси присутствует еще один ингредиент. Неизбежно при уменьшении ВВП (на момент выхода книги показатель ВВП Испании находился ниже уровня 2007 года) и увеличении безработицы уровень налоговых поступлений снижается и растут расходы на социальный сектор. Увеличивается дефицит бюджета. Как правило, страны могут понизить обменный курс и процентные ставки, чтобы сделать свою экономику более конкурентоспособной; полученное в результате увеличение показателей экспорта поддержит экономику. Однако при вступлении в еврозону Испания лишилась этого важного инструмента, а еврозона, как ни странно, не предложила новых политических инструментов взамен традиционно существовавшего механизма регулирования.

Несмотря на то что свойственные еврозоне проблемы стали наиболее очевидными в Греции, такие страны, как Ирландия, Португалия, Испания, Кипр и Италия, вскоре присоединились к списку стран, столкнувшихся с некоторыми трудностями. Список таких стран ясно показывает, что «заблудилось» не одно государство. Что-то не так в системе. Но диагнозы европейских лидеров полностью провалились, а предписания, которым предполагалось следовать, были ошибочны и в конце концов все стало еще хуже. Эти примеры иллюстрируют центральную тему глав 3 и 9: макроэкономическая политика (включая монетарную)

вынуждена быть в значительной степени ограниченной идеологией. А рыночная фундаменталистская идеология служит интересам верхушки, зачастую за счет остальных членов общества.

Диагноз, данный европейскими лидерами, делал акцент на финансовом расточительстве, игнорируя тот факт, что два кризисных государства – Испания и Ирландия – имели до кризиса профицит государственного бюджета. Дефицит вызван спадом, а не наоборот. То предписание, которому необходимо было следовать (в его основе лежала предпосылка финансового расточительства), сводилось к аскетизму. И неважно, что примеров стран, выбравшихся из кризиса при помощи аскетичного образа жизни, не существует. В тот момент, когда рост доходов от экспорта не сможет компенсировать расходы государства, аскетизм приведет к высочайшему уровню безработицы. Однако кризисные страны не могут урегулировать уровень обменного курса, и в условиях глобального спада экспансия экспорта будет в любом случае очень трудным делом. Результат был предсказуем: страны, которые «затянули пояса» – добровольно, как в случае Соединенного Королевства, или под действием обстоятельств, как большинство других стран еврозоны, – оказались в глубоком спаде. И этот спад становится все болезненнее, так как позиции в фискальной политике, на которые все надеялись, не оправдали ожиданий.

Банкиры и политические лидеры (которые, кажется, крайне успешно работают вместе) нашли, как создать финансовую систему, могущую побороться с возрастающими рисками, рыночной манипуляцией и грабительскими действиями. Однако у них крайне мало соображений относительно того, как создать такую финансовую систему, которая бы действительно выполняла функции финансовой системы. Принципы «свободного рынка» привели к ситуации легкого вывода финансовых средств за пределы Европы. Было отмечено, что подобная ситуация улучшит положение дел в экономике; однако банкиры и политики не продумали эту схему до конца.

Банки всегда получают имплицитные субсидии от правительства – это стало очевидным со времен кризиса 2008 года, когда правительство за правительством привлекались к тому, чтобы спасти положение дел. Уверенность в банковской системе государства зависит от уверенности в способности и возможности правительства спасти государственные банки. Однако когда государство ослаблено экономическим спадом, возможности спасения также сводятся к нулю, функционируя только в условиях крайней нужды. Соответственно, уверенность и степень доверия к государственной банковской системе неизбежно уменьшаются.

Заметим, что структура связей в Европе значительно облегчает выход денежных потоков за пределы страны, обостряя степень депрессивности и разрушая уверенность в банковской системе, тем самым увеличивая экономический спад.

Испания дает этому отличную иллюстрацию: последствия взрыва пузыря недвижимости и соблюдения политики «затянутых поясов» стали всего лишь делом времени, прежде чем степень доверия к государственной банковской системе начала исчезать. Проблемы увеличивались по мере усиления разговоров о том, что Испания покидает зону евро. «Слишком много», — имел в виду грамотный риск-менеджмент, переводя денежные потоки из испанских банков в немецкие. Можно было бы чувствовать себя уверенно в вопросе обратного оттока денег — и оттока в евро, а не в новой обесцененной валюте. Вопрос заключался больше в том, сколько времени понадобится денежным потокам Испании, чтобы покинуть страну, а не в том, что деньги утекают. Но по мере того, как денежные потоки покидали банковскую систему, банки ослабевали, давали меньше ссуд, кредитное давление становилось все ощутимее, а совокупный эффект от аскетизма и кредитного давления порождал спад, — снова порочный круг. Создатели евро породили динамически нестабильную систему, а их последователи потерпели поражение в тот момент, когда не смогли проконтролировать ситуацию. Они говорили о нуждах банковской системы вообще, но делали особый акцент на общей нормативной базе, а не, скажем, на системе общего страхования вкладов, которая смогла бы удержать денежные оттоки.

Когда эта книга пошла в печать, беспорядки в еврозоне все еще продолжались — то есть больше чем через три года после того, как проблемы вышли на передний план. В Европе провели дюжины встреч и реализовали огромное количество инициатив — иногда драматичных, иногда — не совсем. Один или два раза удалось успокоить рынок и сохранить процентные ставки неизменными на несколько недель — а то и того меньше. Однако эта книга не о том, что может и должна делать Европа, чтобы справиться с кризисом в Испании или где бы то ни было. Она о неравенстве и о том, как ошибочная экономическая политика, основывающаяся на ошибочных теориях и идеологиях, увеличивает степень неравенства по обе стороны Атлантики.

Ранее мы уже увидели, как это работает в Соединенных Штатах. Но все гораздо хуже в некоторых регионах Европы, где политика аскетизма и «затянутых поясов» ведет не только к головокружительным показателям безработицы и к уменьшению зарплат [43], но и к масштабным сокращениями в сфере обслуживания именно тогда, когда оно особенно

необходимо. Например, в Греции наблюдается нехватка жизненно важных лекарств, — ситуация, с которой сталкиваются только в беднейших развивающихся странах. Те, кто может работать, берутся за любую работу, даже будучи неподготовленными и не имея к ней никакой тяги. Большинство, которое не может устроиться на работу (особенно в молодежной среде), эмигрирует: разрушаются семьи. Государства лишаются своих самых талантливых граждан.

Большая часть тех, кто принадлежит к одному проценту, не пострадали — по крайней мере, сейчас. А европейская политика осуществляет некоторый вызов, который стал очевидным в 2012 году, когда во Франции обсуждался вопрос об увеличении налога для самых богатых граждан. Бернар Арно (Bernard Arnault), самый богатый человек страны, решил просить бельгийское гражданство, что, разумеется, было понято как попытка уйти от обязательств уплаты высоких налогов во Франции. В условиях легкого перемещения в пределах Европы и гармоничной налоговой политики сменить место жительства с целью снизить свои налоговые выплаты для богатых граждан не представляет труда. В результате свободное перемещение трудовых ресурсов без гармонизации налогов становится началом гонок на выживание — с правовой точки зрения это означает конкуренцию в области привлечения граждан с высоким доходом и прибыльных корпораций с помощью более низких налоговых ставок. Налоговая борьба тем самым ослабляет возможность вовлечения в процесс прогрессивной налоговой политики и ограничивает возможность «исправлять» растущее неравенство в развитии рынка.

Пока силы рынка функционируют во всех странах, интересно, что везде они функционируют по-разному. Япония представляет собой пример страны, которой удается расти быстро на протяжении уже долгого времени, причем с высокой долей равенства. С тех пор как в 1989 году пузырь лопнул, ее рост значительно замедлился (так называемое японское «недомогание»), однако стране все же удалось избежать высокого уровня безработицы и ограничить рост неравенства, который так сильно затронул остальные передовые страны.

Пока другие развитые государства могут похвастать более существенными результатами, чем Соединенные Штаты (по крайней мере, по этому показателю), существует риск самодовольства. Успех на данном этапе вовсе не означает дальнейшего успеха. Да, в Японии уровень неравенства пока значительно ниже, чем в Соединенных Штатах, а в Европе — немного ниже, но он увеличивается и в Японии, и в большинстве европейских стран — причем так, как это случилось в Соединенных Штатах. А могли бы эти страны получить такой старт без сплоченного

общества, в условиях того разделения, которое характеризовало их до Второй мировой войны? Эта книга дает целый ряд важных предупреждений и уроков для стран с меньшим уровнем неравенства, чем Япония. Предыдущие успехи в деле создания более равных и справедливых обществ и экономики не нужно воспринимать как должное. Необходимо обеспокоиться растущим неравенством и его социальными, политическими и экономическими последствиями.

Япония и большинство европейских стран сталкиваются с огромными долговыми обязательствами и старением общества больше, чем Соединенные Штаты. В этих обстоятельствах есть соблазн урезать вложения в общественные блага или разрушить существующую систему социальной защиты. Однако такие меры находятся в зоне огромного риска подрыва основных ценностей и дальнейших экономических перспектив.

Благоразумие необходимо, чтобы обеспечить одновременно рост и равенство, что создаст условия для государства всеобщего процветания. Для Японии, Европы и Соединенных Штатов это больше вопрос политики, чем экономики. Возможно ли сдерживать рентоориентированное поведение людей в их погоне за удовлетворением собственных узких интересов, которые неизбежно вредят экономике как системе? Возможно ли создать социальный контракт для XXI века, дающий гарантию, что доходы такого роста будут справедливо распределены?

Ответы на эти вопросы являются ключевыми для будущего Японии и Европы.

Вызовы, с которыми сталкиваются развивающиеся страны, едва ли не более значительны. Исторически ранние стадии роста отмечены высоким уровнем неравенства и последующим его ростом, так как одни регионы страны развиваются быстрее других, равно как и некоторые отдельные индивиды лучше подготовлены, чтобы справиться с процессами модернизации, чем другие [44]. Рост неравенства, безусловно, очевиден в Китае, но это не является неизбежным: в Бразилии неравенство уменьшается в результате инвестиций в образование и программы по защите бедных (особенно бедных детей).

В этих и других развивающихся странах изменения в уровне неравенства сопряжены с международными правилами игры, которые не подвластны отдельным странам. И здесь главную роль играет также не экономика, а политика — это международные правила, которые управляют глобализацией. Когда эти правила разрешают богатым странам субсидировать своих богатых фермеров, мировые цены на сельскохозяйственные продукты падают, а в результате страдают многие из

беднейших и бедных стран, ориентированных на сельское хозяйство. Когда передовые развитые страны терпят провал в попытках урегулировать свою банковскую систему и обеспечить развитие макроэкономики, побочно страдают и развивающиеся страны, и их формирующиеся рынки. А в этих странах, как правило, страдают самые бедные граждане. В то время как эта книга выходит в печать, это происходит снова, вместе с глобальным спадом, который начался с американского кризиса 2008 года и ухудшился сейчас из-за кризиса евро.

Некоторые заключительные размышления

Когда мы зашли в тупик?

Один из наиболее часто задаваемых мне вопросов: в какой момент мы зашли в тупик? Если бы мне пришлось обозначить конкретный временной промежуток, когда мы вступили на дорожку по пути к растущему неравенству, – какой бы это был момент?

На этот вопрос нет легкого ответа, однако точно можно сказать, что некий поворотный момент обозначили выборы президентом Соединенных Штатов Рональда Рейгана. Среди опрометчивых решений было начало дерегулирования финансового сектора и уменьшение прогрессивной составляющей в налоговой системе. Дерегулирование привело к чрезмерной, скажем так, финансиализации экономики: до 2008 года 40% прибыли корпораций шло в финансовый сектор. Курс на дерегулирование, который взял Рейган, к несчастью, был продолжен его последователями, осуществлялась политика уменьшения налогов по максимальной ставке. Сначала максимальная ставка была понижена с 70 до 28 процентов (еще Рейганом), а затем (после того как Билл Клинтон поднял максимальную ставку до 39,6% в 1993 году) она опять понизилась до 35% во время президентства Джорджа Буша Мл. Уменьшились и налоги на прибыль, получаемую непропорционально богатыми (капитал растет, более половины из всего зарабатываемого приходится на 0,1%), – с 20% в 1997 году (Клинтон) до 15% во время президентства Буша [45]. Проценты по муниципальным облигациям, которые так популярны у богатых, даже не облагались налогом. В результате 400 самых хорошо зарабатывающих граждан США платили в качестве налога в среднем 19,9% в 2009 году [46]. Более того, 1% самых богатых аме-

риканцев платят эффективную ставку налога на прибыль в количестве чуть более 20 процентов, то есть меньше, чем платят американцы со средним уровнем дохода.

Жесткая реакция Рейгана на забастовку авиадиспетчеров в 1981 году часто рассматривается как критическая точка в политике ослабления профсоюзов, как один из факторов, объясняющих, почему диспетчеры так плохо работали в последние несколько десятилетий. Но есть и другие факторы. Рейган продвигал торговую либерализацию, но даже если бы он и его последователи так открыто не ущемляли развитие новых рынков, снижение транспортных и коммуникационных расходов привело бы к более серьезной конкуренции из-за рубежа. Некоторые аспекты роста неравенства, безусловно, могут быть отнесены к глобализации и замещению полуручного труда новыми технологиями, не требующими вмешательства человека.

Что касается специфически Америки, так это удивительный рост доходов у верхушки (1% и 0,1% – самые богатые) и необычайный уровень бедности у низших слоев. Эта тенденция в большей степени характерна для Соединенных Штатов, чем для Европы, и проистекает из различительной американской политики, начиная с менее прогрессивной налоговой системы, более слабых систем страхования и систем социальной защиты, образовательной системы (где образовательные, социальные и экономические достижения ребенка в большей, по сравнению с другими странами, степени связываются с достижениями их родителей) и заканчивая незначительной ролью профсоюзов и значительной ролью банков, особенно после рейгановского пыла на ниве дерегулирования.

На протяжении всей своей истории Америка боролась с неравенством. Однако в условиях налоговой политики и регуляций, которые существовали в период после Второй мировой войны, и серьезных инвестиций в образование (таких, как GI Bill) положение дел улучшается. Происходит снижение налогов наверху, и дерегулирование, начатое Рейганом, сохраняет эту тенденцию.

Как отметил участник одного из моих семинаров, существуют двусторонние отношения между неравенством до и после уплаты налогов. Тот факт, что Соединенные Штаты имеют наименее прогрессивную систему налогообложения и наибольшую степень неравенства в «рыночных» доходах, уже не может быть случайным. Это систематически подтверждают данные: в среднем, в государстве с менее прогрессивным налогообложением имеет место бóльшая степень неравенства. Отчасти это происходит из-за того, что общества с бóльшим экономическим не-

равенством, как правило, реализуют и бо́льшее политическое неравенство, особенно когда первое достигает слишком серьезных масштабов, что можно пронаблюдать в Америке и некоторых других странах. А при политической системе, которая позволяет богатым иметь больше влияния, нельзя удивляться тому, насколько низкими для них могут быть налоговые ставки. Однако есть и другое объяснение.

Я в главе 2 постараюсь объяснить, в какой степени неравенство, особенно на верхушке, связано с рентоориентированным поведением. Оно, как правило, является деструктивным, потому как его сторонники зарабатывают для себя меньше, чем забирают у других, поэтому их разрушительные силы в финансовом секторе совершенно очевидны. Чем большее количество их прибыли облагается налогом, тем меньшие ресурсы могут быть направлены на саму реализацию рентоориентированного поведения и тем больше усилий направляется в те сферы, где труд не оплачивается так хорошо, но где увеличение национального дохода удовлетворяется своим собственным правом.

Есть ли надежда?

Мне бы хотелось завершить обсуждение лишь слегка затронутого вопроса в последней главе этой книги. Этот вопрос встает снова и снова и заключается он в том, есть ли какая-нибудь надежда? Американцы — довольно оптимистическая нация, они хотят верить в то, что выход есть. Как экономист я должен признать, что есть некоторые лучи надежды, несмотря на то, что причины отчаяния более чем очевидны: низкий уровень равенства возможностей предполагает такой уровень неравенства в будущем, который может быть еще хуже нынешнего. Экономическая политика, которая может понизить высокий уровень неравенства, ясна. Но связь между экономическим и политическим неравенством оставляет перспективы этой политики под вопросом.

С другой стороны, в своей книге я описываю и другие страны, которым удалось понизить уровень неравенства, — неважно, удалось его остановить или он все же продолжает расти. Один из основных посылов этой книги состоит в том, что наша экономика, наша демократия и наше общество — все получат только преимущества от уменьшения неравенства и увеличения равенства в возможностях. Некоторые страны, кажется, осознали это. Вопрос в том, осознала ли это Америка?

Два периода американской истории были отмечены высоким уровнем доходов и неравномерным распределением богатства: «Позолоченный век» конца XIX века и времена бума в «Ревущих двадцатых». Оба

также были отмечены высоким уровнем неравенства и коррупции, включая и политические процессы. Фактически до середины прошлого десятилетия неравенство в доходах никогда не достигало уровня 1920-х годов. Конечно, некоторые из тех, кто получил свое состояние в оба эти периода, сделали много и для всего общества — воры-бароны построили систему железнодорожного сообщения, которая изменила весь облик страны. Однако оба периода были также отмечены высокой степенью спекуляций, нестабильности и эксцессов. Несмотря на благополучие некоторых, государства всеобщего благосостояния не было.

В обоих этих случаях государство удерживалось на краю пропасти. Наша демократия работала. За «Позолоченным веком» последовала «Прогрессивная эра», которая обуздала монопольную власть. За «Ревущими двадцатыми» последовало важное социальное и экономическое законодательство «Нового курса» Рузвельта, которое расширило права рабочих, обеспечило значительную социальную защиту для всех граждан Америки и предоставило систему социального обеспечения, почти полностью искоренившую бедность среди пожилого населения.

Вопрос состоит в том, случится ли то, что случилось в рассмотренных ранее примерах, сейчас? Отказ избирателей от Митта Ромни в качестве президента дает слабый проблеск надежды: за исключением переизбрания Рузвельта в 1936 году, ни один из занимавших президентский пост не переизбирался в условиях уровня безработицы, подобного тому, что мы имели в ноябре 2012 года. Как я предполагал ранее, позиция Ромни и других республиканцев касательно неравенства и политических инструментов, влияющих на нее, сыграла большую роль в таком исходе. Но всестороннее рассмотрение проблемы величины, глубины и продолжительности неравенства в Соединенных Штатах потребует осознанных действий, которые должны будут предпринять обе партии. Традиционно члены обеих партий понимают, что нация не может выжить, если она разделена, а разделения на данный момент носят гораздо более масштабный характер, нежели поколение или два назад — подрываются основные ценности, включая наше осмысление своей страны как земли возможностей.

Сможем ли мы когда-нибудь удержаться на краю пропасти? Эта книга написана в надежде, что сможем и сделаем это, — если только мы осознаем, что происходит с нашей экономикой и нашим обществом.

Предисловие

В истории есть моменты, когда люди по всему миру поднимаются, кажется, в едином порыве, чтобы сказать, что что-то не так, чтобы что-то изменить. Именно это происходило в беспокойные 1848-й и 1968-й – эти годы сдвигов означали начало новой эпохи. 2011 год может стать таким же важным моментом.

Молодежные волнения, начавшиеся в Тунисе, маленьком государстве на побережье Северной Африки, распространились на ближайший Египет, затем и на другие страны на Ближнем Востоке. В некоторых случаях вспышки протеста казались временно подавленными. В других, наоборот, малые формы протеста катализировали серьезные социальные изменения, например, свержения долго правящих диктаторов – таких, как Хосни Мубарак в Египте и Муаммар Каддафи в Ливии. Вскоре у населения Испании, Греции, Соединенного Королевства, США и других стран по всему миру появились собственные причины выйти на улицы.

Весь 2011 год я с удовольствием принимал приглашения в Египет, Испанию и Тунис, встречался с протестующими в мадридском парке Buen Retiro, в нью-йоркском парке Zuccotti, в Каире, где разговаривал с молодыми мужчинами и женщинами, которые были на площади Тахрир.

Мы разговаривали, и мне становилось ясно, что, несмотря на то что специфика недовольства в разных странах своя (в особенности политические недовольства на Ближнем Востоке сильно отличались от Запада), несколько общих тем все же было. Это было общее понимание многочисленных провалов в политике и экономике и одновременное понимание фундаментальной несправедливости.

Протестующие были правы в том, что что-то не так. Пропасть между истинным предназначением нашей экономики (о котором нам говорили) и ее наличным состоянием стала слишком широка, чтобы игнорировать ее. Правительства по всему миру не обращались к ключевым проблемам экономики, включая постоянный уровень безработицы. Таким образом, разделяемые всеми ценности справедливости были положены на алтарь жадности немногих, несмотря на провозглашение обратного, и чувство несправедливости переросло в чувство предательства.

Поэтому протест молодых людей против диктаторских режимов в Тунисе и Египте был понятен: молодежь устала от стареющих и склеротичных вождей, которые защищали лишь собственные интересы, невзирая на интересы остального общества. У них не было возможности заявить об изменениях посредством демократических процессов. Однако избирательная политика провалилась и в западных демократиях. Президент США Барак Обама обещал «перемены, в которые вы сможете поверить», однако он оставил экономическую политику, по мнению многих американцев, по-прежнему неизменной.

И все же в Соединенных Штатах и других странах были знаки надежды на этих молодых протестующих с присоединившимися к ним родителями, учителями, представителями старшего поколения. Они не были революционерами или анархистами. Они не пытались сломать систему. Они верили, что избирательные процессы могут работать в том случае, если правительство вспомнит о своей подотчетности народу. Протестанты вышли на улицы, чтобы подтолкнуть систему к изменению.

Название, которое выбрали для своего протеста, начавшегося 15 мая, испанские протестующие, – «los indignados», негодующие или оскорбленные. Они были оскорблены огромным количеством пострадавших, например, от высокого уровня безработицы среди молодежи – более 40% с начала кризиса 2008 года – в результате ошибочных действий руководителей финансового сектора. В Соединенных Штатах движение «Захвати Уолл-стрит» действовало с подобными мотивами. Несправедливость ситуации, при которой так много людей потеряло свои дома и работу, в то время как банки лишь обогащались, стала вопиющей.

Однако совсем скоро протесты в США перешли от локального фокуса Уолл-стрит к гораздо более глобальным проявлениям несправедливости в американском обществе. Их слоганом скоро стала фраза «99 процентов»: этот слоган, взятый протестующими, отсылал к моей статье в журнале *Vanity Fair* «От 1%, для 1%, к 1%» [1], которая описывала серьезное увеличение неравенства в Соединенных Штатах и политиче-

скую систему, отдающую в неравномерном распределении свои предпочтения верхушке [2].

В мире наиболее остро стояли три темы: рынки работают совсем не так, как они должны, поэтому они очевидно не являются ни эффективными, ни стабильными [3]; политическая система не исправляет ошибки рынка, а экономическая и политическая системы в совокупности имеют фундаментально несправедливый характер. Книга делает акцент на чрезмерном уровне несправедливости, который отмечается сегодня в США и ряде других передовых стран. Она пытается дать объяснения тому, насколько тесно переплетены все три обозначенные темы: неравенство есть причина и следствие провалов политической системы, и именно оно ведет к росту нестабильности нашей экономической системы. В свою очередь, именно такая экономическая система порождает увеличение неравенства. Вот она — порочная спираль на понижение, в которую мы погружаемся и из которой можно выбраться лишь путем грамотных и согласованных политических действий. Каких? — я опишу ниже.

Перед тем как сосредоточить внимание на проблеме неравенства, мне бы хотелось немного обрисовать общую ситуацию, описав значительные провалы нашей экономической системы.

Провалы рынка

Рынки работают совершенно не так, как задумывали их идеологи. Предполагается, что рынок должен быть стабильным, однако глобальный мировой финансовый кризис показал, насколько нестабильным он может быть и насколько разрушительны последствия этой шаткости. Банкиры клянутся, что без государственной поддержки они оказались бы в глубоком упадке — вместе со всей экономикой. Однако при более внимательном взгляде становится ясно, что произошедшее не случайно: банкирам выгодно вести себя подобным образом.

Эффективность должна быть основной добродетелью рынка, однако рынки очевидно *не*эффективны. Фундаментальный закон экономики — обязательный для эффективного функционирования рынка — гласит, что спрос должен быть равен предложению. Но мы живем в мире, где есть невероятное количество неудовлетворенных нужд: вложения с целью сокращения числа бедных, с целью поддержки развивающихся стран Африки и других континентов, помощь мировой экономики в решении проблем глобального потепления. При этом в нашем распоряжении есть значительные необработанные ресурсы: рабочая сила или

техника, которые остались не у дел или не в состоянии вырабатывать свой потенциал. Безработица – то есть неспособность рынка создавать новые рабочие места для большого числа граждан – является самым страшным провалом рынка, важнейшим источником шаткости и серьезной причиной нестабильности.

В марте 2012 года порядка 24 миллионов американцев, желавших получить работу с полной занятостью, не могли ее получить [4].

В Соединенных Штатах миллионы людей вынуждены покидать свои дома. Мы видим пустые жилища и бездомных людей.

Однако еще до начала кризиса американская экономика не функционировала должным образом: несмотря на рост ВВП, *бóльшая часть граждан не была удовлетворена стандартами уровня жизни.* Как будет показано в 1-й главе, в большинстве американских семей еще до начала рецессии доходы (с учетом уровня инфляции) были ниже, чем десять лет назад. Америка создала поразительный экономический механизм, но работает он только на благо американской верхушки.

На карту поставлено слишком много

Эта книга о том, почему наша экономическая система оказалась провальной для большинства американцев, почему уровень неравенства растет так быстро и каковы последствия этого. Основной тезис состоит в том, почему мы платим такую высокую цену за собственное неравенство – экономическая система менее стабильна и менее эффективна, роста почти нет, а демократия подводит общество под серьезные риски. Но едва ли не больше поставлено на кон: как наша экономическая система провальна для большей части граждан, почему наша политическая система захвачена денежными интересами, отчего падает доверие к нашей демократии и рыночной экономике, что подрывает наше глобальное влияние. Такова реальность: Америка больше не земля возможностей, и даже несмотря на наши высоко оцениваемые законы и систему правосудия, чувство нашей национальной идентичности может быть поставлено под угрозу.

В некоторых странах движение «Захвати Уолл-стрит» было сильно сопряжено с антиглобалистскими движениями. У них и правда есть нечто общее: не только чувство несправедливости, но и вера в возможность перемен. Проблема, однако, не в негативном характере глобализации, а в том, что правительства стран не могут справиться с ней грамотно, а поступают в угоду прибыли и интересам немногих. Неразрывная связь людей, государств и их экономических систем на земном

шаре — это возможности развития, которое, однако, может создать почву как для всеобщего благополучия, так и для всеобщей депрессивной ситуации.

То же самое справедливо и для рыночной экономики. Возможности рынка огромны, однако у него нет никакого морального фундамента — мы сами должны решать, как управлять им. В лучшем случае, рынки играли основную роль в постоянном увеличении выпуска продукции и повышении уровня жизни только в последние двести лет — повышении, равных которому не было в предшествовавшие два тысячелетия. Но в этих достижениях важную роль играли и правительства — наличие этого факта защитники свободного рынка, как правило, не допускают. С другой стороны, рынки концентрируют в себе богатство, оставляя остальные расходы на совести общества, а также злоупотребляют и манипулируют работниками и потребителями. Исходя из этих соображений, очевидно, что рынки необходимо регулировать и усмирять, для того чтобы убедиться, что они функционируют на благо граждан. И это не должно быть разовой акцией, — контроль должен производиться постоянно, чтобы утвердиться в правильности работы рынка. Это происходило в Соединенных Штатах во время «Прогрессивной эпохи», когда впервые было принято соответствующее законодательство. Это происходило во времена «Нового курса» Рузвельта, когда были приняты законы, регулирующие социальное обеспечение, уровень безработицы и минимальный размер оплаты труда.

Основной посыл движения «Захвати Уолл-стрит», как и большинства других протестных движений по всему миру, состоит в тезисе о необходимости подобного контроля рыночных процессов и в наши дни. В противном случае последствия могут оказаться крайне серьезными: в условиях демократии, когда могут быть услышаны голоса отдельных людей, мы не сможем поддерживать открытые и глобальные рыночные системы, по крайней мере не в надлежащей форме, если сама система год за годом ухудшает жизнь своих граждан. Необходимо будет поступиться либо политикой, либо экономикой, — одно из двух.

Неравенство и несправедливость

Рынки сами по себе, даже тогда, когда они стабильны, зачастую приводят к высоким показателям неравенства, что на выходе означает несправедливость. Недавние экономические и психологические исследования (описанные в главе 6) показали, что для личности невероятно важно чувство справедливости. Чувство экономической и политической не-

справедливости разжигает протестные движения по всему миру больше, чем что бы то ни было. В Тунисе, Египте и других странах Ближнего Востока несправедливым считалось не то, что кто-то не может получить рабочее место, а то, что получить его без наличия соответствующих связей невозможно.

В Соединенных Штатах и Европе положение дел кажется более справедливым, — но только на первый взгляд. Выпускники, получившие образование в лучших школах, имевшие лучшие оценки, как правило, могут претендовать на более привлекательную вакансию. Однако эта система была подорвана, так как состоятельные родители отправляли своих детей в лучшие учебные заведения, поэтому у этих детей шансы на то, чтобы поступить в элитные университеты, многократно увеличивались.

Американцы осознали, что участники движения «Захвати Уолл-стрит» вели диалог касательно общих ценностей, поэтому, несмотря на сравнительно небольшое количество непосредственных участников, движение поддерживали две трети американцев. При малейшем намеке на сомнение в важности этого дела возможность протестующих почти за ночь собрать около 300 тысяч подписей для продолжения протеста, когда мэр Нью-Йорка Майкл Блумберг призвал к закрытию протестного лагеря в парке Zuccotti (рядом с Уолл-стрит) была бы сведена к нулю [5]. И поддержка исходила не только от беднейших слоев населения. Несмотря на то что полиция в Окленде применяла чрезмерно жестокие меры к протестующим, а на следующий день после расформирования протестного лагеря тридцать тысяч человек присоединились к протестному движению, стоит отметить, что сами полицейские выражали поддержку протестующим.

Финансовый кризис дал понять, что наша экономическая система не только неэффективна и шатка, но и несправедлива в своей основе. Действительно, в ситуации последствий кризиса (и ответных действий администраций Буша и Обамы), согласно опросам общественного мнения, почти половина граждан придерживалась такого мнения [6]. Разумеется, стала ясна вопиющая несправедливость того, что представители финансовой сферы (которых я часто называю «банкирами») выходили из проблемных ситуаций с туго набитыми карманами, в то время как действительно пострадавшие от кризиса не могли найти работу. Или того, что правительство поддержало банковскую систему, однако всячески сопротивлялось расширению системы оказания страховых услуг по безработице для тех, кто не по своей вине не мог найти работу в течение долгих месяцев [7]. Или того, что правительство не сумело



Чувство экономической
и политической
несправедливости
разжигает протестные
движения
по всему миру больше,
чем что бы то ни было.



сделать ничего для миллионов людей, потерявших свои дома. То, что происходило во время кризиса, ясно дает понять, что такого рода управление *не было* вкладом в развитие общества, которое платит за это соответствующие деньги, а представляло собой нечто совершенно иное: банкиры, получавшие в то время колоссальные вознаграждения, не то что не содействовали развитию общества, а наоборот – влияли на общество совершенно *негативно.* Богатство элиты и банкиров вовсе не предполагает их возможности и желания помогать остальным.

Один из аспектов справедливости, глубоко укорененный в системе американских ценностей, – это возможности. Америка всегда отождествляла себя со страной равных возможностей. Рассказы Горацио Элджера о том, как отдельные люди проходили путь от самых низших слоев общества до самого верха, стали неотъемлемой частью американского фольклора. Однако, как мы постараемся показать в главе 1, американская мечта, которая рассматривала страну как страну возможностей, получила новый контекст: это всего лишь мечта, миф, растиражированный в анекдотах и художественной литературе, однако не имеющий под собой реального основания. Возможности американцев проложить себе путь от низших слоев до самой верхушки на самом деле гораздо меньше, чем у представителей других передовых стран.

Другой миф – «из грязи в князи» за три поколения – предполагает, что тем, кто составляет верхушку общества, необходимо много работать, чтобы удержать свои позиции; в противном случае они (или их потомство) скатятся вниз. В главе 1 будет детально показано, что и это является, по большей части, мифом: дети богатой верхушки скорее останутся там же, чем скатятся вниз.

В каком-то смысле, в Америке, как и по всему миру, молодые участники протестов брали за основу то, что слышали от родителей и политиков в качестве ключевых ценностей, – так полвека назад поступили и участники протестного движения за гражданские права. Тогда они рассматривали ценности равенства, справедливости и честного правосудия в контексте отношений к афроамериканцам и обнаружили, что политика государства в этом смысле полностью провалена. Сейчас протестанты рассматривают тот же набор ценностей в терминах функционирования систем правосудия и экономики в контексте отношений к средним и низшим слоям населения Америки, а не к отдельным меньшинствам всех мастей.

Если бы президент Обама и наша система правосудия признали тех, кто привел нашу экономику к пропасти, «виновными» в ряде должностных преступлений, появилась бы возможность говорить о том, что си-

стема работает. По крайней мере, появился бы некий инструмент для подотчетности. На практике выходит так, что виновные зачастую не привлекаются к ответственности, а если привлекаются, то признаются невиновными или невиноватыми. Несколько человек из индустрии хедж-фондов были признаны виновными в махинациях с ценными бумагами, но эти случаи единичны и носят показательный характер. Эта индустрия не была причиной кризисной ситуации, причиной были банки. А все банкиры вышли сухими из воды. И остались на свободе.

Если никто не подконтролен, если некого обвинить в том, что происходит, значит, проблема глубоко укоренена в политической и экономической системах.

От социальной сплоченности до классовой борьбы

Слоган «Мы и есть 99 процентов» может оказаться важным поворотным моментом в дискуссиях о неравенстве в Соединенных Штатах. Американцы всегда уклонялись от анализа классовой ситуации. Нам нравилось верить в то, что Америка – это страна людей среднего класса, и эта вера помогала нам оставаться сплоченными. Разделения между высшим и низшим классами, между буржуа и рабочими, быть не должно [8]. Но если, подобно классовому обществу, мы подразумеваем, что шансы низших слоев на восходящую вертикаль низки, то Америка имеет все перспективы стать более классовым обществом, чем средневековая Европа, а разделение станет еще более жестким, чем сейчас. 99 процентов населения продолжит думать о себе как о «среднем классе», но – с одной небольшой поправкой: придет осознание того, что сплочения не происходит. Подавляющее большинство дружно страдает, в то время как 1 процент верхушки живет совершенно иной жизнью [9]. «99 процентов» обозначит попытку формирования новой коалиции, что повлечет за собой необходимость нового формата национальной идентичности, основанного на мифе о всеобщем среднем классе. Но в реальности экономика и общественная жизнь будут иметь совсем другие классификации.

На протяжении многих лет имело место соглашение между верхушкой и остальным обществом, которое строилось по следующей схеме: мы (верхушка) даем вам благополучие и рабочие места, но мы и снимаем сливки и получаем дополнительный доход от вашего труда. Мы поделимся с вами, если заработаем еще больше. Однако сейчас это молчаливое – и без того хрупкое – соглашение между богатыми и всеми

остальными разваливается. 1 процент верхушки сосредоточивает в своих руках богатство, не обеспечивая остальным 99 процентам ничего, кроме тревог и нестабильности. Большинство американцев просто не имеет никаких преимуществ от совокупного развития страны.

Подрывает ли наша рыночная система фундаментальные ценности?

Эта книга сосредоточивает внимание читателей на равенстве и справедливости. Однако есть еще одна фундаментальная ценность, которая тоже находится под угрозой, – это ощущение *честной игры*. Реализация основных ценностей в принципе означает, что те, кто вовлечен в процессы функционирования грабительского кредитования и выдачи представителям низших слоев населения займов, больше похожих на бомбу замедленного действия, должны испытывать чувство вины. Как и те, кто создает «программы», приводящие к чрезмерно высоким овердрафтам (на миллиарды долларов). Что удивительно, никто – или почти никто – не чувствует себя виноватым. Что-то произошло с восприятием наших ценностей, если финансовые цели оправдывают средства, что в условиях кризиса в США означает эксплуатацию их беднейших и наименее образованных граждан [10].

То, что произошло, уместно было бы охарактеризовать термином «моральная деприватация». С нравственными ориентирами работников финансового сектора происходит неладное. Когда общественные нормы меняются в сторону упущения нравственных ориентиров, общество получает серьезный диагноз.

Капитализм, по всей видимости, изменил людей, попавшихся ему на крючок. Лучшие из лучших, ушедшие делать карьеру на Уолл-стрит, практически не отличались от большинства остальных граждан Америки, за исключением более усердной учебы в школе и университете. Они ненадолго отложили свои мечты о спасительных открытиях, создании новых промышленных мощностей, помощи беднейшим слоям населения – до времен, когда они достигнут невероятного увеличения их заработных плат за проделанную невероятную работу (особенно если считать количество часов). Но затем происходило то, что происходило: отложенные до лучших времен мечты забывались [11].

Неудивительно, что список жалоб на корпорации (а не только финансовые институты) многочислен и долгосрочен. Например, табачные компании тайком выпускают продукцию, которая вызывает все сильнейшее привыкание, убеждая при этом американское общество в отсут-

ствии «научной очевидности» опасности их продукта, в то время как имеющаяся у них информация подтверждает обратное. Аналогичным образом Exxon, используя свои позиции, пытается убедить американцев в очевидной слабости последствий глобального потепления, хотя Национальная академия наук говорит о серьезных последствиях, опираясь на данные различных исследований. И пока наша экономика вертится вокруг ошибок финансового сектора, нефтяное пятно British Petroleum показывает другой аспект всеобщего безрассудства: недостаточная осторожность в процессе бурения скважин непоправимо вредит окружающей среде и негативно влияет на занятость тысяч людей, работающих в рыболовной и туристической отраслях Мексиканского залива.

Если бы рынки действительно выполняли свои обещания по улучшению качества жизни для большинства граждан, многие грехи корпораций, все проявления социальной несправедливости, отношение к окружающей среде и эксплуатация беднейших слоев населения, — все это можно было бы простить. Однако молодым *indignados* и протестующим по всему миру капитализм видится провальным в своих обещаниях благополучия, но весьма продуктивным в создании негативных побочных эффектов — неравенства, загрязнениях окружающей среды, высокого уровня безработицы и, *что важнее всего*, — деградации ценностей до той степени, когда все может быть уместным и ничто не контролируется.

Провал политической системы

Политическая система сталкивается с теми же проблемами, что и экономическая. Наблюдается настолько высокая степень безработицы среди молодежи — 50% в Испании и 17% в Соединенных Штатах [12], — что кажется удивительным, почему протестному движению потребовалось столько времени, прежде чем заявить о себе. Безработные, включая молодых людей, которые усердно учились и делали все, что им предписывалось (как сказали бы политики, «играли по правилам»), столкнулись с тяжелым выбором: оставаться безработными или получить место, совершенно не соответствующее полученной ими квалификации. А во многих случаях выбора не было вовсе: вакансий на рынке труда просто не было в течение многих лет.

Одно из объяснений отсрочки массовых протестов заключается в том, что после кризиса сохранялась надежда на демократию, вера в успешную работу политической системы, в возможность найти виновных в кризисе и быстро устранить допущенные ошибки. Но спустя годы после сдутия пузыря стало ясно, что наша политическая система

провалилась подобно тому, как она провалилась в попытках предотвратить кризис, проконтролировать рост неравенства, защитить беднейшие слои населения, предотвратить общие проблемы. И только после осознания этих фактов протестующие вышли на улицы.

Американцы, европейцы и представители других демократических стран по всему миру очень гордятся своими демократическими институтами. Однако протестующие поставили под вопрос истинную сущность демократии. Настоящая, реальная демократия есть нечто большее, чем право голосовать раз в два или в четыре года. Выбор должен быть осмысленным. Политические деятели должны прислушиваться к голосам своих граждан. Но все больше и больше, особенно в Соединенных Штатах, бытует мнение о том, что политическая система более сродни схеме «один доллар – один голос», чем схеме «один человек – один голос». Вместо того чтобы исправлять провалы рынка, политическая система порождает их.

Политические деятели выступают с речами о положении дел, касающихся нравственных ценностей в нашем обществе, однако потом они обращаются в главные офисы крупных корпораций и их генеральным директорам, правящим финансовым сектором, так как существующей системе нужна поддержка. Нам не следует ожидать от создателей существующей системы действий, направленных на пересмотр положения дел с целью успешного ее функционирования. Для простых граждан эта система не работает.

Провалы в политике и экономике связаны между собой и порождают друг друга. Политическая система, усиливающая позиции богатых, обеспечивает, в сущности, возможности исполнительной и законодательной власти для того, чтобы не защищать простых граждан от натиска богатства, а создавать условия, при которых богатые продолжали бы обогащаться за счет остального населения.

Эта ситуация приводит меня к одному из основных тезисов данной книги: пока на арене сражаются основные экономические силы, политики формируют рынок с выгодой для верхушки за счет остальных. Каждая экономическая система должна иметь свои правила и инструменты регулирования, она должна функционировать в рамках существующего законодательства. Существует много различных типов ограничений, где на выходе можно получить и рост, и эффективность, и стабильность. Экономическая элита устанавливает собственные ограничения с выгодой для себя, но в данном случае невозможно говорить ни об эффективности, ни о справедливости такой системы. Я постараюсь объяснить, как неравенство находит свое отражение в каждом решении, которое при-

нимается на уровне нации – от формирования бюджета и монетарной политики до системы правосудия, – и показать, как эти решения сохраняют степень неравенства в нашем обществе и даже обостряют его [13].

Учитывая чувствительность политической системы к представителям финансовых кругов, растущее экономическое неравенство ведет к росту неустойчивости политических сил, – порочная связь политики и экономики. А действующие совокупно формирующие и формируемые социальные силы – общественные нравы и институты – лишь катализируют порождение все нарастающего неравенства.

Протестующие: чего они хотят и чего добиваются

Протестующие понимают истинное положение вещей, вероятно, яснее многих политических деятелей. С одной стороны, они хотят простой вещи – возможности использовать свои навыки для того, чтобы получить подходящую работу с достойным заработком, то есть более честной экономической и социальной систем и достойного к себе обращения. В Европе и Соединенных Штатах эти требования носят скорее эволюционный, чем революционный характер. С другой стороны, протестующие хотят довольно многого – демократии, где важны люди, а не доллары, и рыночной экономики в том виде, в котором она должна функционировать. Требования двух этих порядков взаимосвязаны: полностью свободные рынки не работают – в этом легко убедиться. А вот чтобы рынки работали надлежащим образом, их работу должно сопровождать соответствующее государственное регулирование. Для возникновения этих институтов необходима демократия, отражающая общие интересы, а не интересы конкретной части населения.

Протестующих часто критикуют за отсутствие четкой схемы действий, но эта критика не учитывает специфику протестных движений. Протесты – это выражение недовольства политической системой, а в некоторых странах еще и системой избирательной. Они действуют как тревожный звонок.

В каком-то смысле, протестующие уже многого добились: мозговые центры, правительственные структуры и средства массовой информации подтвердили их заявления о провалах рынка не только из-за рыночной системы, но из-за высокого и совершенно несправедливого уровня неравенства. Выражение «Мы и есть 99 процентов» прочно вошло в общественное сознание. Сейчас никто не знает, к чему приведут эти протесты. Но в одном мы можем быть уверены наверняка: эта беспокойная молодежь уже изменила общественный дискурс и сознание простых граждан и политических деятелей.

Заключительные комментарии

Через несколько недель после возникновения движений протеста в Тунисе и Египте в предварительном наброске к моей статье в *Vanity Fair* я написал:

«Мы наблюдали на улицах настоящий протестный пыл, но зададимся вопросом: чем это обернется для Америки? Существенным образом наша страна вдруг стала похожа на один из этих отдаленных проблемных регионов. Особую роль в этом играет та крошечная прослойка людей из 1 процента самых богатых, которые оказывают удушающее воздействие практически на все стороны жизни».

Так и было. Но так было за несколько месяцев до того, как протестное движение распространилось на территории нашей страны.

Эта книга делает попытку измерить глубину действия одного, особо важного для Соединенных Штатов, фактора, а именно: как мы пришли к обществу со столь высокими показателями неравенства и столь значительным уменьшением возможностей; а также: каковы последствия всего этого.

В моем представлении картина выглядит довольно уныло: мы только начинаем осознавать, насколько мы отдалились от наших желаний и стремлений. Но есть и проблеск надежды. Существуют альтернативные ограничения, которые сделают экономику в целом более эффективной и, что важнее, прозрачной для большинства граждан. Частью эти альтернативные ограничения повлекут за собой более гармоничные отношения между рынком и государственными структурами – перспектива, которая находит свое обоснование и в современных экономических теориях, и в историческом разрезе [14]. В условиях этих альтернативных ограничений одна из ключевых задач правительства – перераспределение доходов с учетом несоизмеримости результатов работы рынка.

Критики позиции перераспределения иногда говорят о том, что затраты на него слишком высоки, а препятствия невероятно непреодолимы, и выплаты беднейшим и средним классам превышают компенсации финансовых потерь представителей верхушки. Также аргументом очень часто становится позиция касательно того, что мы могли бы наблюдать больший уровень равенства при условии повышения цен, менее прогрессивного роста и более низкого ВВП. Реальность (как я собираюсь показать) прямо противоположна: мы имеем систему, которая работает на движение денег снизу вверх, но система настолько неэффективна, что прибыль верхушки намного меньше, чем потери, приходящиеся на низший и средний класс. Фактически мы платим очень высокую цену

за наш рост и неравенство: не только ослаблением развития и уменьшением ВВП, но и общей нестабильностью. И это не говоря уже о целом ряде других потерь: ослабленная демократическая система, ослабление позиций справедливости как ценности в сознании людей и даже, на мой взгляд, угроза потери идентичности.

Небольшое предупреждение

Еще несколько вводных замечаний: я часто использую термин «1 процент» довольно свободно для того, чтобы обозначить экономическую и политическую силу людей верхушки. В некоторых случаях я имею в виду еще более незначительную группу людей – одну десятую от этого процента; в других случаях (например, в обсуждении доступности элитного образования) эта группа составляет от 5 до 10 процентов.

Читателю может показаться, что я уделяю слишком много внимания банкирам и главам крупных корпораций, последствиям финансового кризиса 2008 года и особенно (как я объясню позже) проблемам неравенства в Америке в горизонте долгосрочной перспективы. Я делаю так не потому, что эти люди стали мальчиками для битья в глазах общества, – они символизируют неправильное функционирование системы. По большей части неравенство на верхушке связывается именно с финансовым сектором и руководством крупных корпораций. Но есть еще один аспект: эти люди сформировали наше представление о правильной политике. И до тех пор, пока мы не поймем, что в этом случае является ошибочным, пока не осознаем, что в принятии решений они руководствуются лишь собственными интересами, не беря в расчет остальное общество, – будет невозможным реформировать политические инструменты с целью повышения эффективности и динамичного развития экономики.

Книги, подобные этой, влекут за собой более решительные обобщения, нежели книги, написанные в более академичной манере и насыщенные определениями и большим количеством сносок. За это я заранее прошу прощения. Хотя и отсылаю читателя к нескольким академическим трудам, но – с меньшим числом цитирований и более ограниченным списком сносок (который одобрил мой издатель).

Также я бы хотел обратить внимание на то, что, бичуя «банкиров», я несколько упрощаю ситуацию: многие из знакомых мне финансистов готовы подтвердить мои слова. Некоторые действительно борются против оскорбительных практик и грабительских займов, некоторые надеются удержать чрезмерный уровень банковских рисков в определенных

границах, некоторые считают, что банки должны фокусироваться на своей основной деятельности.

Есть банки, которые придерживаются подобных стратегий. Но нужно понять, что их вовсе не придерживаются люди, принимающие ключевые решения: и до, и после кризиса самые крупные и влиятельные финансовые институты руководствуются моделями поведения, за которые их часто критикуют, однако кому-то необходимо взять на себя ответственность. Когда я бичую «банкиров», то говорю, например, о тех, кто одобряет политику мошеннического и безнравственного поведения, и тех, кто создает почву для этого.

Интеллектуальные долги

Эта книга основана на теоретических и эмпирических знаниях сотен исследователей. Собрать воедино тот объем данных, который посвящен исследованиям неравенства, и дать им возможную интерпретацию оказалось не таким простым делом. Почему богатые становятся только богаче, позиции среднего класса шатки, а количество бедных продолжает увеличиваться?

Сноски к последующим главам, безусловно, отсылают к авторитетным работам и выражают мою признательность исследователям, однако было бы громадным упущением с моей стороны не упомянуть здесь обстоятельные труды Эммануэля Саэза (Emmanuel Saez) и Томаса Пикетти (Thomas Piketty), а также работу моего раннего соавтора, сэра Энтони Аткинсона (Anthony B. Atkinson), написанную почти 40 лет назад. Поскольку основной темой моей работы стало переплетение политики и экономики, я вынужден был выйти за пределы узко понимаемой экономической системы. Мой коллега из Института Рузвельта Томас Фергюсон (Thomas Ferguson) в своей книге 1995 года «*Золотое правило: теория инвестиций партийной конкуренции и логика движения денег в политической системе*» одним из первых с достаточной точностью исследовал фундаментальный парадокс: почему в демократии, основанной на голосах граждан, деньги имеют столь важное значение.

Естественным образом, основной темой последних исследований становится связь политики и неравенства. Эта книга в каком-то смысле становится продолжением блестящего труда Джейкоба Хакера (Jacob S. Hacker) и Пола Пирсона (Paul Pierson) «*Политика «Победителю достается все»: как Вашингтон сделал богатых еще богаче и повернулся спиной к среднему классу*», и даже идет дальше [15]. Эти авторы являются специалистами в политической сфере. Я профессиональный экономист. Все

мы предпринимаем попытки ответа на вопрос о том, каким образом может быть объяснен растущий уровень неравенства в Соединенных Штатах. Вопрос в том, как мы можем обосновать происходящее средствами традиционной экономической теории. И, несмотря на исследование этого вопроса сквозь призму двух различных дисциплин, мы приходим к одинаковым заключениям – перефразируя Клинтона: «Это политика, идиот!» Политикой, как и рынком, правят деньги. Это стало очевидным давно и получило отражение в целом ряде таких исследований, как, например, исследование Лоуренса Лессига (Lawrence Lessig) «*Потерянная республика: как деньги развратили конгресс – и меры по искоренению этого*» [16]. Также становится еще более очевидным значительное влияние, которое оказывает неравенство на нашу демократию, как это описано в книгах Ларри Бартелса (Larry Bartels) «*Неравная демократия: политическая экономия нового «Позолоченного века»*» [17] и Нолана Маккарти (Nolan McCarty), Кита Т. Пула (Keith T. Poole) и Говарда Розенталя (Howard Rosenthal) «*Поляризованная Америка: бал идеологии и неравных богатых*» [18].

Но вопрос о столь громадной роли денег в условиях демократии, где каждый (а не только представители 1 процента) имеет право на собственный голос, остается тайной, на которую в своей книге я хотел бы пролить немного света [19]. И, что представляется еще более важным, – я постараюсь прояснить связь между политикой и экономикой. Сейчас ясно, что растущее неравенство негативно сказывается на функционировании политической системы (как раз об этом пишут авторы, обозначенные выше). Я же постараюсь прояснить, насколько негативно неравенство для экономики.

Несколько личных замечаний

В этой книге я возвращаюсь к теме, которая привлекла меня к изучению экономики почти полстолетия назад. Тогда я изучал физику в Амхерст-Колледже. Меня восхищало изящество математических теорий, призванных описывать наш мир. Но моя душа лежала в иной плоскости – в плоскости социальных и политических сдвигов того времени, движения борьбы за гражданские права в Соединенных Штатах, борьбы за процветание и против колонизации стран, названных впоследствии странами третьего мира.

Частично это влечение было обусловлено тем, что я вырос в самом сердце индустриальной Америки – штате Индиана. Именно там я впер-

вые увидел проявления неравенства, дискриминации, безработицы и депрессии. Будучи десятилетним мальчишкой, я удивлялся тому, почему в такой богатой стране, как наша, женщина, имевшая всего шесть классов образования, проводила со мной большую часть своего времени, — гораздо большую, чем со своими детьми. В то время, когда большинство американцев видели в экономике лишь науку о деньгах, я, в некотором смысле, был малоподходящей кандидатурой для экономической стези. Моя семья была политически активна, и с самого детства мне говорили о том, что деньги не так уж и важны, что за деньги невозможно купить счастье, а главное дело человека — служить благу других.

В беспокойные шестидесятые, когда я учился в Амхерст-Колледже, я осознал, что экономика есть нечто гораздо большее, чем изучение денег. Фактически я пришел к выводу, что экономика является серьезной формой исследования, которое могло бы привести меня к истокам неравенства. Вот и решил направить свою склонность к математике в это русло.

Основной темой моей докторской диссертации в Массачусетском технологическом институте было неравенство, его историческая эволюция, а также его последствия для макроэкономики и ее развития. Я взял за основу некоторые традиционные предпосылки (неоклассической модели) и показал, каким образом, согласно взятым предпосылкам, происходит приближение к ситуации равенства среди индивидов [20]. Конечно, в традиционной модели были ошибки и недочеты, равно как они были и в традиционной модели эффективной экономики без безработицы и дискриминации, — мне, как ребенку, выросшему в Индиане, это было совершенно ясно. Тогда пришло осознание того, что традиционные модели не могут описать мир надлежащим образом. Это подтолкнуло меня к поиску альтернативных моделей, в которых недостатки рыночной системы (а в особенности несовершенства обмена информацией и ситуации «абсурда»), играли бы важнейшую роль [21].

По иронии судьбы, параллельно с тем, как моя работа «обрастала» материалом и примерами из различных отраслей экономической сферы, в общественном мнении набирала обороты прямо противоположная позиция, утверждавшая, что рынки функционируют должным образом и государству не стоит вмешиваться в их дела. Моя книга, как и предшествующие ей, есть попытка установить истину.

Благодарности

Как уже было упомянуто, я работал с истоками и последствиями неравенства со времен студенчества, то есть, с начала моей работы прошло уже почти пятьдесят лет, и я собрал таким образом огромный интеллектуальный багаж, слишком огромный для перечисления. Роберт Солоу (Robert Solow), один из моих консультантов, с которым я работал над ранними трудами по распределению и макроэкономическому поведению, написал собственную работу о неравенстве. Влияние Пола Самуэльсона (Paul Samuelson), другого моего консультанта, станет очевидным для читателя, когда он подойдет к третьей главе, касающейся дискуссий о глобализации. Мои первые опубликованные работы о неравенстве были написаны в соавторстве с моим однокурсником Джорджем Акерлофом, вместе с которым в 2001 году мы были удостоены Нобелевской премии.

В 1965–1966 годах я получил стипендию Фулбрайта на обучение в Кембриджском университете. В то время тема распределения доходов была в фокусе внимания, и поэтому я многим обязан Николасу Калдору (Nicholas Kaldor), Дэвиду Чамперноуну (David Champernowne), Майклу Фаррелу (Michael Farrell), а особенно сэру Джеймсу Миду (James Meade) и Фрэнку Хану (Frank Hahn). Именно в Кембридже я начал совместную работу с Тони Аткинсоном (Tony Atkinson), который впоследствии стал одной из наиболее авторитетных фигур в области исследования неравенства. В это же время, в условиях наличия компромисса между неравенством и экономическим ростом, начал свою работу по изучению оптимального функционирования перераспределительных налоговых ставок Джим Миррлис, получивший за это впоследствии Нобелевскую премию.

Одним из моих наставников в Массачусетском технологическом институте (в 1969–1970 гг. – еще и коллегой в Кембриджском университете) был Кеннет Эрроу (Kenneth Arrow), чьи исследования информационного пространства оказали на мою работу значительное влияние. Чуть позже его (параллельные моим) исследования сфокусировались на проблеме дискриминации, проблеме того, как информация влияет на неравенство, а также на роль образования во всех этих процессах.

Ключевая тема, которую я поднимаю в этой книге, касается измерения неравенства. Это измерение затрагивает теоретические проблемы, которые лежат в одной плоскости с измерениями рисков, поэтому мои ранние исследования близки разработкам Майкла Ротшильда (Michael Rothschild). Впоследствии над темой измерения социоэкономической мобильности я вел совместную работу и со своим бывшим студентом, Рави Канбуром (Ravi Kanbur).

Влияние поведенческой экономики на ход моих размышлений должно быть очевидным читателю, особенно это проявилось в 6-й главе этой книги. Впервые я столкнулся с подобными идеями около 40 лет назад в работах Амоса Тверски (Amos Tversky), пионера в этой области, а чуть позднее на меня оказали влияние также идеи Ричарда Талера (Richard Thaler) и Дэнни Канемана (Danny Kahneman). (Когда в середине восьмидесятых я основал *«Журнал экономических перспектив»*, то попросил Ричарда стать регулярным колумнистом издания).

Я многое вынес из бесед с Эдвардом Стиглицем (Edward Stiglitz) касательно некоторых юридических вопросов, обозначенных в 7-й главе, а также из бесед с Робертом Перкинсоном (Robert Perkinson) по вопросам высокого процента заключенных в Соединенных Штатах.

Я всегда находил удивительно продуктивными дискуссии с моими студентами, поэтому мне бы хотелось выделить Мигеля Морина (Miguel Morin), который учится сейчас, и Антона Коринека (Anton Korinek), который уже закончил университет.

Я также был очень рад поработать с администрацией президента Клинтона. Беспокойства касательно показателей бедности и неравенства стали основными темами наших дискуссий. Например, мы дискутировали о методах борьбы с бедностью путем реформирования благотворительности (отмечу здесь дискуссии с Дэвидом Элвудом (David Ellwood) из Гарварда), и о том, что можно сделать для предотвращения чрезмерных показателей неравенства на верхушке путем, например, реформирования налогообложения. (Как я упомяну впоследствии, не все

обсуждаемые нами пути решения имели верный вектор). Влияние исследовательских озарений Алана Крюгера (Alan Krueger) (ныне – председателя Совета экономических консультантов) в области трудовых ресурсов, включая роль минимальной заработной платы, также сложно переоценить. Далее в книге я делаю отсылки к трудам Джейсона Фурмана (Jason Furman) и Питера Орсага (Peter Orszag). Алисия Маннелл (Alicia Munnell), работавшая вместе со мной в Совете, помогла мне яснее понять важную роль программ социального страхования и CRA (Общества актов реинвестирования, которое накладывало на банки обязательства выплат общинам), а также требований уменьшения уровня бедности. (Благодарности всем, оказавшим на меня влияние, я подробнее разместил в книге «*Ревущие девяностые*» [New York, Norton, 2003].)

Я также был очень рад поработать на должности главного экономиста Всемирного банка, института, который основной своей задачей видит уменьшение количества бедных людей. Когда в фокусе нашего внимания – проблемы бедности и неравенства, каждый день оборачивается получением нового опыта, новых столкновений с возможностями получить новый материал, для того чтобы сформировать или пересмотреть собственные взгляды на причины и следствия неравенства, лучше понять природу их специфики в различных странах. Боясь выделить кого-либо, я должен упомянуть троих моих преемников на должности главного экономиста: Ника Стерна (Nick Stern) (с которым я впервые встретился в Кении в 1969 году), Франсуа Бургиньона (François Bourguignon) и Кошика Басу (Kaushik Basu).

В 1-й главе (как, впрочем, и во всей книге) я подчеркиваю мысль о том, что ВВП на душу населения – или любой другой показатель измерения дохода – не обуславливает адекватного измерения благополучия граждан. Мои размышления в данной сфере были подкреплены работами Комиссии по измерению экономической ситуации и социального прогресса, которую возглавляли я, Амартия Сен (Amartya Sen) и Жан-Поль Фитусси (Jean-Paul Fitoussi). Я также хотел бы выразить глубочайшую признательность остальным членам комиссии в составе 21 человека.

В главе 4 я постараюсь прояснить связь между нестабильностью и ростом. Пониманием этих процессов я обязан другой возглавляемой мною комиссии – Экспертной комиссии Президента Генеральной Ассамблеи ООН в сфере реформирования международной валютной и финансовой системы.

Особенно мне бы хотелось поблагодарить моих коллег из Института Рузвельта: Бо Каттера (Bo Cutter), Майка Кончала (Mike Konczal), Арджуна Джейадэва (Arjun Jayadev) и Джеффа Мадрика (Jeff Madrick).

Другие, работавшие в Институте Рузвельта, в том числе Роберт Каттнер (Robert Kuttner) и Джейми Гэлбрейт (James K. Galbraith), также заслуживают благодарности. Всех нас вдохновлял Пол Кругман (Paul Krugman), мечтавший об обществе с большим уровнем равенства и более успешно функционирующей экономикой.

В последнее время представители различных отраслей экономики, к сожалению, не уделяют должного внимания вопросам неравенства. Так же, как остаются без внимания и другие проблемные пункты, которые могут подорвать существующую в стране стабильность. Институт нового экономического мышления был создан как раз для решения этих и других проблем. И мне сложно описать, насколько я благодарен этому институту и в особенности его главе Робу Джонсону (Rob Johnson) (который также является моим коллегой в Институте Рузвельта и членом комиссии ООН) – за активные обсуждения всех проблемных ситуаций, упомянутых в этой книге.

Традиционно выражаю свою признательность Колумбийскому университету за взращивание такой плодородной интеллектуальной почвы, что на ней дискуссионные идеи и рождаются, и могут быть подвергнуты тщательному анализу, чтобы выйти на качественно новый уровень. Я должен особенно поблагодарить Хосе Антонио Окампо (José Antonio Ocampo) и моего давнего коллегу и единомышленника Брюса Гринуолда (Bruce Greenwald).

Наряду с общей признательностью, я бы хотел сказать спасибо людям, благодаря которым стало возможным опубликовать эту книгу.

Данная книга выросла из моей статьи в журнале *Vanity Fair* «От 1 процента, для 1 процента, к 1 проценту». Каллен Мерфи (Cullen Murphy) заметил эту статью и проделал огромную работу по ее редактированию. Грейдон Картер (Graydon Carter) предложил заголовок. Дрейк МакФили (Drake McFeely), президент издательства «Нортон», мой давний друг и издатель, попросил меня расширить идеи статьи до формата книги. А Брендан Карри (Brendan Curry) осуществил редактуру издания.

Стюарт Проффит (Stuart Proffitt), мой редактор из издательства *Penquin/Allen Lane*, также проделал серьезную работу по комбинированию высоких идей и подтверждающих их аргументов, одновременно снабдив эту комбинацию подробными комментариями.

Карла Хофф (Karla Hoff) прочла книгу от корки до корки, выправила и манеру изложения, и аргументацию. Но еще перед началом работы над этой книгой именно дискуссии с Карлой помогли мне сформировать основной идейный и смысловой каркас моего повествования.

За издание в мягкой обложке я должен особенно поблагодарить тех читателей, редакторов и студентов, которые сочли необходимым внести в книгу изменения и улучшения. Особенно я признателен тем нескольким читателям, которые нашли время прочесть книгу и написать мне об ошибках, допущенных в издании и не замеченных другими. Их старания отражены в настоящем издании. В числе тех, кто высказал свои замечания на книгу, были Стивен Дженкинс (Stephen Jenkins) из Лондонской школы экономики и Тереза Гилардуччи (Teresa Ghilarducci), глава Новой школы при Центре анализа экономической политики Шварца; дополнительные сведения, которые я получил от нее касательно неравенства и показателей вероятной продолжительности жизни, были совершенно необходимы при написании этого предисловия. Я благодарю также экономистов, политических деятелей и активистов различных стран за обстоятельные формальные и неформальные беседы по поводу содержания моей уже вышедшей книги.

Группа научных сотрудников во главе с Лоуренсом Уилс-Самсоном (Laurence Wilse-Samson), в которую входили также Ан Ли (An Li) и Ритам Чори (Ritam Chaurey), проделала большую работу, вышедшую далеко за рамки лишь проверки фактов книги. Они сделали несколько важных замечаний относительно расширения анализа некоторых вопросов, и, кажется, были так же воодушевлены работой, как и я. Джулия Кунико (Julia Cunico) и Ханна Ассади (Hannah Assadi) тоже поддерживали меня и давали ценные комментарии в процессе написания книги.

Имон Кирчер-Аллен (Eamon Kircher-Allen) не только взял на себя ответственность за ходом всего процесса издания рукописи, но и оказался ценным редактором и критиком. Мне трудно выразить, насколько я ему признателен.

Как всегда, я хочу сказать большое спасибо Ане, которая вдохновила меня на написание этой книги, не уставала обсуждать со мной основные идеи, формулировать и пересматривать их снова и снова.

Всем, кто разделил со мной удовольствие работы над этой книгой, я выражаю огромную признательность. Напоследок я должен сказать, что за возможные неточности в книге не стоит винить никого из этих людей.

ЦЕНА НЕРАВЕНСТВА

Глава 1

АМЕРИКАНСКАЯ ПРОБЛЕМА 1 ПРОЦЕНТА

Финасовый кризис и великая рецессия, которая последовала за ним, заставили огромное число американцев плыть по течению среди обломков постоянного ухудшающейся и практически не работающей формы капитализма. Через пять лет после этого около 17 процентов американцев, желающих получить работу с полной занятостью, не могли ее получить; около 8 миллионов семей были вынуждены покинуть свои дома; еще миллионы со страхом ожидают уведомлений о выкупе закладных в не столь отдаленном будущем [1]; а сбережения многих людей улетучиваются. Даже если некоторые оптимистические прогнозы, предвестники настоящего восстановления, которые дают специалисты, сбудутся, все равно понадобятся годы — не ранее, чем через 5 лет, — прежде чем экономика вернется к уровню всеобщей занятости. Однако некоторые оставили бесплодные надежды уже к 2012-му: сбережения тех, кто потерял работу в 2008 и 2009 годах, потрачены. Люди среднего возраста, уверенные в быстром возвращении на свои рабочие места, осознали факт своего вынужденного увольнения. Молодые люди, только выпустившиеся из университета, с десятками тысяч долларов долга по образовательному кредиту, не могли устроиться на работу в принципе. Люди, вынужденные переехать к родственникам и друзьям во время, когда кризис только набирал обороты, фактически стали бездомными. Жилье, приобретенное в период бума на рынке недвижимости, до сих

пор остается на рынке или продано с большими убытками; еще большее количество домов пустует. Мрачные подпорки финансового бума предшествующих десяти лет наконец стали явными.

Одной из самых темных сторон рыночной экономики, на которую удалось пролить свет, стало огромное и все набирающее обороты неравенство. Оно оставило ткань американской социальной системы (да и экономической устойчивости вообще) в изношенном состоянии: богатые богатеют, в то время как остальные граждане сталкиваются с непреодолимыми трудностями, которые едва ли гармонирует с образом американской мечты.

Известно, что в Америке есть бедные и богатые, но, даже несмотря на этот факт, причиной неравенства не может быть исключительно кризис и последовавший за ним спад – ведь он нарастал в течение последних трех десятилетий. Кризис лишь ухудшил положение дел до такой степени, когда больше нельзя закрыть глаза на проблемы. Средний класс оказался под серьезнейшим давлением, – к этой ситуации мы вернемся чуть позже. Плачевное положение низов стало более чем осязаемым, равно как и слабость американской системы безопасности стала столь очевидной, когда государственные программы поддержки (и без того недостаточные) были урезаны до предела. Но несмотря на все это, американской верхушке в 1 процент удается удержать огромный кусок национального дохода, то есть пятую его часть, – хотя некоторые вложения не приносят дохода и терпят крах [2].

Неравенство непреодолимо растет, когда кто-то старается урвать себе кусок в деле распределения доходов; даже в этой верхушке в 1 процент большая часть доходов пришлась на «верхние» 0,1%. К 2007 году, примерно за год *до* кризиса, 0,1% верхушки американских хозяйств имели доход, в 220 раз превышающий *средний* доход хозяйств, составляющих 90%. Богатство распределялось даже более неравномерно, чем доход: 1 процент самых богатых людей сосредоточил в своих руках более трети национального благосостояния [3].

Данные о неравенстве в доходах дают лишь общий очерк экономической ситуации в соответствующий момент времени [4]. Однако именно по этой причине информация о неравенстве благосостояния так тревожна – показатели этого неравенства дают больше знаний о долгосрочной динамике доходов. Более того, показатели благополучия дают несомненно лучшую картину различий в уровнях доступа к ресурсам.

У Америки были свои пути роста и развития с невероятно высокими показателями. В первые годы после депрессии нового тысячелетия (с 2002 по 2007 год) 1 процент верхушки сосредоточил в своих руках

более 65% всего национального дохода [5]. В то время, как показатели доходов 1 процента были абсолютно фантастическими, простые американцы не получили ничего, а то и теряли имеющееся [6].

Если бы богатые богатели, но и благополучие остальных не страдало, то это было бы делом одного рода, особенно если бы представители 1 процента действительно заботились о благосостоянии остальных членов общества. Тогда мы могли бы констатировать успех представителей богатейших слоев и выразить им особую признательность за старания. Но все происходит совсем не так.

Представители американского среднего класса чувствуют себя пострадавшей стороной, и они правы. За три предшествующих кризису десятилетия их доход практически не менялся [7]. Таким образом, средний заработок мужчины, работающего полный день, оставался неизменным почти треть века [8].

Кризис ухудшил это неравенство во сто крат, учитывая рост безработицы, проблемы с жильем и неизменно низкий уровень заработной платы. Да, богатым было что терять на фондовых рынках, однако они восстановили свои позиции довольно успешно и не в пример быстро [9]. Фактически прибыль от «восстановления» после рецессии имела чрезмерный прирост именно в среде богатых: 1 процент верхушки получил 93 процента дополнительного дохода, заработанного в 2010 году, по сравнению с годом 2009-м [10]. Благосостояние представителей среднего класса и беднейших слоев населения складывается в основном из цены их жилья. Средние цены на жилье упали приблизительно на треть за период со второго квартала 2006 года до конца 2011 года [11]. Таким образом, огромное количество американцев – в основном живущих на пособия – осознали, что их благосостояние стремительно обесценивается. В это же время генеральные директора корпораций увеличивали показатели своих доходов: после небольшого спада 2008 года соотношение ежегодных доходов представителей руководящих должностей и простых рабочих к 2010 году вернулось к своим докризисным цифрам, то есть – 243 : 1 [12].

По всему миру можно наблюдать ужасающие примеры того, что происходит с обществом, когда оно достигает того уровня неравенства, к которому мы приближаемся. И это не просто картинка: страны, где богатые существуют обособленно, живут за счет несметного количества рабочих с невероятно низким доходом; нестабильная политическая система, где политики популистского толка обещают массам лучшую жизнь, полностью разочаровывает. И, что более важно, – нет ни одного проблеска надежды. В этих странах бедные знают о том, что их пер-

спективы избежать бедности и прорваться наверх минимальны. И это не те перспективы, к которым необходимо стремиться.

В этой главе я собираюсь исследовать неравенство в Соединенных Штатах и изучить разнообразные механизмы его влияния на жизни миллионов людей. Постараюсь дать описание того, как мы пришли к столь раздробленному обществу, но не только. Попытаюсь дать ответ на вопрос, почему мы больше не являемся той территорией возможностей, которой были раньше. Я также рассмотрю вопрос о том, почему ребенок, рожденный у родителей – представителей среднего или низшего класса, никогда не сможет попасть в группу тех, что являются верхушкой. Высокий уровень неравенства и отсутствие возможностей, которые в данный момент очевидны для Соединенных Штатов, вовсе не неизбежны. Более того, они не являются продуктом безжалостных возможностей рынка.

В последующих главах будут описаны причины неравенства, необходимые затраты нашего общества, нашей демократии, нашей экономики, которые возникли вследствие набирающего обороты неравенства, а также возможные пути уменьшения этого неравенства.

Прилив, при котором не все на гребне волны

Несмотря на то что Соединенные Штаты всегда были демократическим государством, показатели неравенства, по крайней мере нынешние показатели, – цифра совершенно новая. Примерно три десятилетия назад 1 процент верхушки получал порядка 12% всего национального дохода, – и даже этот показатель неравенства тогда был совершенно недопустим; однако с тех пор обозначенное несоответствие стало еще более драматичным [13]. Так, к 2007 году средний доход за вычетом налогов в среде 1 процента верхушки составлял порядка $1,3 млн [14], в то время как для 20% представителей низших слоев населения эта цифра не превышала $17 800 [15]. В неделю 1 процент верхушки зарабатывал на 40% больше, чем пятая часть беднейших граждан за год, а ежедневный заработок богатейших, составляющих 0,1%, оценивался вдвое больше того, что получали 90% представителей беднейших слоев населения за год! Цифры свидетельствуют: 20% самых богатых зарабатывает (*после уплаты налогов*) больше, чем остальные 80% американцев [16].

На протяжении тридцати лет после Второй мировой войны в Америке наблюдался повсеместный экономический рост, причем доходы беднейших слоев населения увеличивались быстрее, чем доходы богатых. Борьба за выживание на уровне государства сплотила нацию и привела к таким политическим решениям, как GI Bill, которые повлияли на эти процессы еще более плодотворно.

Однако в последующее тридцатилетие мы получили максимально разобщенную нацию: одновременно идут процессы чрезмерного обогащения богатых и страшно болезненного обеднения бедных. (Нужно отметить, что данная ситуация не была неизменной – например, в 1990-е представители среднего класса и верхушки находились в благоприятной экономической ситуации. Однако, как мы видим, в начале 2000-х положение дел поменялось коренным образом из-за невиданного роста неравенства.)

Показатели неравенства последнего времени достигли угрожающего уровня, – подобную ситуацию мы можем сравнить со временем Великой депрессии. Экономическая нестабильность, последовавшая за ней, так же как и нестабильность последних лет, тесно связана с набирающим обороты ростом неравенства, – я постараюсь рассказать об этом более подробно в главе 4.

Способы объяснения подобных схем, а также способы работы с явлением неравенства будут широко рассмотрены в главах 2 и 3. Сейчас же заметим себе, что заметное уменьшение неравенства в период с 1950 по 1970 год произошло частично благодаря развитию рыночной экономики, но по большей части обязано своей положительной динамикой грамотной политике государства. Яркими примерами здесь могут служить повышение доступа к высшему образованию посредством системы GI Bill и прогрессивная система налогообложения, принятая во время Второй мировой войны. В годы, следующие за «рейгановской революцией», однако, различие в уровне доходов увеличилось и, по иронии судьбы, в это же время правительственные инициативы, направленные на снижение несправедливости в рыночной экономике, были демонтированы, ставки налогообложения для людей с высоким доходом были понижены, а расходы на социальный сектор – урезаны.

Механизмы рынка – законы спроса и предложения – безусловно, играли важнейшую роль в обозначении рамок возможных показателей экономического неравенства. Но эти же механизмы действовали и в других передовых странах. Еще до начала взрывного роста уровня показателей неравенства, которые обозначили первое десятилетие века, в Соединенных Штатах уже было больше неравенства и меньше фи-

нансовой мобильности, чем в некоторых странах Европы, Австралии и Канаде.

Тенденции распространения неравенства могут быть повернуты вспять, и некоторым странам удалось осуществить этот поворот. В Бразилии наблюдался один из самых высоких показателей неравенства, однако в 1990-х годах она осознала риски как социальной и политической разобщенности, так и угрозы перспективам долгосрочного экономического развития. При президенте Фернанду Энрики Кардозу осуществлялись массивные вливания в сферу образования, включая образование для детей бедняков. При президенте Луисе Инасиу Лула да Силве существенное финансирование получал социальный сектор с целью борьбы с голодом и общим уровнем бедности [17]. Рост неравенства был замедлен, рост экономики – усилен [18], в результате общество стало более стабильным. Да, в Бразилии показатели неравенства до сих пор выше аналогичных показателей в Соединенных Штатах, однако в этой стране есть стремление (гораздо большее, чем в Соединенных Штатах) улучшить положение бедных и устранить громадную пропасть между богатыми и бедными, в то время как Америка спокойно наблюдает за одновременным ростом неравенства и бедности.

А хуже всего то, что именно политика правительства оказывается главным источником неравенства в Соединенных Штатах. Если мы хотим повернуть тенденции роста неравенства вспять, мы должны аннулировать некоторые политические решения, приведшие к столь высокому уровню разобщенности, и предпринять некоторые шаги для облегчения ситуации, возникшей в результате действия наших рыночных сил.

Некоторые защитники существующего положения дел громко заявляют о том, что все не так уж и плохо, а изменения потребуют слишком серьезных материальных затрат. Они уверены, что при капитализме неравенство не только неизбежно, но и необходимо для правильного функционирования экономической системы. В конце концов, те, кто работает более продуктивно, должны получать вознаграждения (так и происходит) в том случае, если они прикладывают достаточное количество усилий и вкладывают средства в отрасли, приносящие пользу всем. В этом случае некоторый уровень неравенства просто неизбежен. Некоторые работают больше и дольше, чем другие, и всякая мало-мальски эффективная экономическая система должна вознаграждать их за труды.

Однако эта книга показывает, что как уровень неравенства в нынешних Соединенных Штатах, так и его истоки подрывают перспективы роста и в значительной степени ухудшают перспективы экономического развития. Частично эти причины коренятся в процессах, искажающих

рыночные механизмы, но также и в побуждениях, направленных не на создание благополучия, а на его отъем у других. Посему неудивительно, что развитие и рост нашей экономики были заметны в те исторические периоды, когда показатели неравенства были ниже, а рост наблюдался во всех отраслях [19]. И эти замечания характерны не только для послевоенных десятилетий, но и для совсем недавнего времени – 1990-х годов [20].

Экономика просачивания

Защитники неравенства – а они имеются в значительном количестве – утверждают об обратном: перераспределение денежных потоков в пользу представителей верхушки дает преимущества *всем*, отчасти потому, что это ведет к общему экономическому росту. Такова идея просачивания (trickle-down) экономики. У этого направления есть собственная история, которая давно сама себя дискредитировала. Как мы уже сказали, увеличение неравенства ни в коем случае не приводит к положительной динамике роста, и доходы большинства американцев уменьшаются или, в лучшем случае, остаются неизменными. Наоборот, вся американская история последних десятилетий обнаруживает ситуацию, обратную экономике просачивания: богатые взбираются на вершину и сохраняют свои позиции за счет тех, кто оказывается внизу [21].

Можно рассмотреть эту ситуацию на примере пирога. Если пирог поделен на равные части, каждый получит, соответственно, кусок одинакового размера, поэтому группа в 1 процент получит пропорциональную часть от этого пирога. На деле получается, что эта группа забирает себе около одной пятой части пирога, и это означает, что другие получат меньше.

Сегодня апологеты экономики просачивания называют это политикой зависти, – мы-де должны посмотреть не на относительный размер кусков пирога, а на абсолютную их величину. Вкладывать деньги в деятельность богатой верхушки означает увеличивать пирог, так что, мол, несмотря на то что пропорционально средним и низшим классам достанется меньшая *доля*, на деле она увеличится, так как увеличится сам пирог. Я не против этого, но ведь так не происходит. А происходит прямо противоположное: как мы могли заметить в период роста неравенства, общий рост экономики замедляется, а посему кусок большинства американцев становится еще меньше [22].

Молодые люди (в возрасте от 25 до 34 лет) без соответствующего образования испытывают едва ли не самые большие трудности; в сре-

де людей со средним образованием за последние четверть века уровень доходов понизился на четверть [23]. Но не так уж хорошо идут дела и у людей, получивших высшее образование, — их средний доход с учетом инфляции снизился на 10% в период с 2000 по 2010 год [24].

В дальнейшем мы постараемся показать, что, хотя экономика просачивания не работает, просачивание экономики может принести пользу: все — даже те, кто входит в верхушку, — получат больше, если больше станут получать представители среднего и низшего классов.

Неравенство в Америке: краткий обзор

История Америки вкратце такова: богатые богатеют, самые богатые богатеют еще больше [25], бедные — беднеют, насколько это возможно, а средний класс выхолащивается, так как его доходы либо уменьшаются, либо остаются неизменными, так что пропасть между ним и богатейшей верхушкой становится еще глубже.

Несоразмерность доходов домохозяйств по большей части связана с несоразмерностью как заработной платы, так и прибыли от капитала — и оба эти показателя обнаруживают тенденцию к увеличению [26]. Одновременно с увеличением общего неравенства, увеличивается неравенство и в нише заработков. К примеру, за последние три десятилетия доход людей с низким уровнем заработной платы (а это 90% людей, относящихся к низшему классу) вырос всего на 15%, в то время как этот же показатель у богатейшей десятой доли процента (0,1%) составляет 300% [27].

Тем временем изменения в уровне общего благосостояния едва ли не более драматичны. На протяжении четверти века до кризиса граждане Америки становились богаче, в то время как темпы роста благосостояния американской верхушки имели фантастическую скорость. Как уже было отмечено, главное богатство представителей низших слоев составляет их жилье, и оно является, по большому счету, иллюзорным, так как покоится на иллюзорных ценах на недвижимость. Поэтому, когда во время кризиса все пострадали довольно серьезно, верхушка оправилась очень быстро, а вот остальные справиться с таким положением дел не смогли. Даже после того, как богатые потеряли часть своего богатства на фондовых рынках во время Великой рецессии, их прибыль, тем не менее, была в 225 раз выше прибыли обычных американцев, то есть дважды превышала подобный коэффициент в 1962 или 1983 годах [28].

Если учитывать неравенство в уровне богатства, нельзя удивляться тому, что львиная доля доходов от капитала (в 2007 году она оценивалась в 57%) сосредоточивается в руках 1 процента верхушки [29]. Так

же, как не стоит удивляться тому, что верхушке досталась еще большая доля дохода по мере увеличения дохода от капитала после 1979 года, а 95% граждан, составляющих беднейшие слои населения, получили всего 3% [30].

Эти цифры, уже будучи весьма тревожными, могут не захватить весь объем существующей несоразмерности. Можно привести еще более яркий пример, характеризующий состояние неравенства в Соединенных Штатах, – семью Уолтон: шестеро наследников империи Wal-Mart имеют в своем распоряжении порядка $69,7 млрд, что эквивалентно доходу 30% представителей беднейших слоев населения Америки. Цифры не так уж и удивляют, если учесть, насколько мал доход низших слоев [31].

Поляризация

Американцы всегда считали свою родину страной людей среднего класса. Никто не склонен думать о себе в привилегированном ключе, но никто не пожелает оказаться в числе бедных. Однако в последнее время американский средний класс старательно выхолащивался, так как приличная, то есть требующая определенных навыков, работа, которую он выполнял, кажется, вовсе исчезла, в то время как не требующая особых умений работа, в которой заняты беднейшие слои, и работа, в которой заняты представители верхушки, есть. Экономисты называют это явление поляризацией на рынке труда [32]. В главе 3 мы постараемся обсудить некоторые теории, объясняющие эту поляризацию и возможные пути решения сопутствующих проблем.

Непростая ситуация с наличием достойных вакансий длится вот уже четверть века, поэтому неудивительно, что зарплаты в этой сфере резко уменьшились, а значит, увеличилась пропасть между доходами верхушки и среднего класса [33]. Поляризация на рынке труда не означает ничего, кроме обогащения верхушки и потери своих позиций представителями среднего класса [34].

Великая рецессия делает тяжелую жизнь еще тяжелее

Разделение американской экономики приобрело такие масштабы, что представители верхушки едва ли могут себе представить, как живут беднейшие слои и представители уменьшающегося среднего класса. Рассмотрим, например, домохозяйство с одним кормильцем и двумя детьми.

Допустим, что этот кормилец здоров и работает полный рабочий день, то есть 40 часов в неделю (средняя продолжительность рабочей недели в Соединенных Штатах составляет 34 часа) [35], получая при этом зарплату чуть выше минимальной: скажем, $8,5 в час. Значит, после уплаты налога в фонд социального обеспечения у него остается порядка $16 640 за 2080 рабочих часов в год. Допустим, что он не платит налог на доход, но его работодатель удерживает $200 в месяц в качестве платы за медицинскую страховку для всей его семьи, беря на себя оплату остальных $550 в месяц. Таким образом, его зарплата после вычетов составляет $14 240. Если ему повезет найти квартиру с двумя спальнями с арендной платой в $700 в месяц, то на расходы всей его семьи останется порядка $5840 в год. Допустим, что ему необходим автомобиль: страховка, бензин и ремонт двигателя обойдутся ему в $3000. Таким образом, семейный бюджет может располагать $2840 – то есть 3 доллара в день на человека на питание и одежду, не говоря уже о дополнительных затратах, например, на развлечения. На непредвиденные расходы – мало ли что случится! – не остается ничего.

Когда в Америке случилась Великая рецессия, для нашей гипотетической семьи (как и для всех американцев) настали трудные времена. Они теряли работу, их дома обесценивались, а социальные пособия правительства урезались настолько, что едва можно было позволить себе даже самое необходимое.

Еще до кризиса бедные американцы жили на краю пропасти, однако с приходом рецессии у этой пропасти оказались и представители среднего класса. Истории о кризисе имеют трагическую подоплеку: потеря социального пособия означала потерю дома, потеря дома влекла за собой потерю работы и, одновременно, разрушение семьи [36]. Такие семьи могли выстоять при первом ударе, – но не при повторном. В условиях того, что почти 50 миллионов американцев не застрахованы, болезнь одного из членов семьи могла привести ее к краю пропасти, а болезнь второго – полностью разрушить все [37]. Действительно, недавние исследования показали, что большая доля банкротств, как правило, приводит к болезни какого-либо члена семьи [38].

Чтобы убедиться, насколько серьезную негативную роль играют даже самые незначительные изменения в сокращении социальных программ, вспомним семью с бюджетом в $2840. Если рецессия продолжится, многие штаты урежут детское пособие. Например, в штате Вашингтон месячные расходы на двоих детей составляют $1433 [39]. Даже если в нашей гипотетической семье второй родитель сможет найти работу с подобной заработной платой, семья все равно не сможет позволить себе таких трат на детей.

Рынок труда без гарантий безопасности

Однако трудности, с которыми сталкиваются те, кто потерял работу и не может трудоустроиться снова, гораздо более серьезны. Полная занятость с ноября 2007 по ноябрь 2011 года [40] сократилась на 8,7 миллиона. И это – за те четыре года, когда на рынок труда выходят 7 миллионов человек. Иными словами, реальный дефицит рабочих мест увеличился до 15 миллионов. Миллионы людей не могут найти работу и после долгих поисков решают оставить попытки и уйти с этого рынка; молодые люди стараются продолжить обучение, пока перспективы на рынке труда не позволят им хотя бы мечтать о вакансии. Наличие «отсутствующих» работников означает, что официальная статистика безработицы (которая к началу 2012 года называла цифру всего в 8,3%) рисует нам чрезмерно радужную картину положения дел на рынке труда.

Наша система страхования безработных (одна из наименее щедрых среди передовых стран) элементарным образом не предназначена для соответствующей поддержки нуждающихся в ней граждан, потерявших работу [41]. Как правило, страховые выплаты рассчитаны только на полгода. В докризисные времена динамика рынка труда предполагала, что полная занятость означает, что большинство людей, желающих работать, найдут работу в кратчайшие сроки, даже если она не соответствует их умениям и навыкам. Однако в условиях глобальной рецессии этот механизм перестал функционировать: почти половина безработных находятся без работы уже довольно давно.

Границы покрытия страхования по безработице расширялись (как правило, после горячих дискуссий в конгрессе) [42], однако, несмотря на это, миллионы людей оказались без работы и, соответственно, без дохода [43]. Поскольку рецессия и негативная динамика трудового рынка имели место вплоть до 2010 года, в нашей экономике вырос новый сегмент – «группа 99»: так стали обозначать людей, находящихся без работы в течение 99 недель. Причем даже в самых благополучных штатах (при поддержке государства) эти люди остаются практически на улице. Они ищут работу, но ее более чем недостаточно. На каждую вакансию приходится конкурс в четыре человека [44]. А учитывая траты на то, чтобы расширить границы страхования до 52, 72 или 99 недель, вряд ли стоит надеяться на изменения в текущем положении дел [45].

Исследование газеты «Нью-Йорк таймс», датированное концом 2011 года, обнаруживает некоторые проблемы в функционировании системы страхования по безработице [46]. Согласно этому исследованию,

только 38% безработных получали страховку, в то время как 44% не получали ее вовсе. 70% тех, кто получал страховые пособия, понимали, что оно закончится раньше, чем они устроятся на работу. А еще 75% истратили свою страховку на погашение предыдущих расходов. Посему неудивительным представляется тот факт, что более половины безработных испытывали серьезные проблемы со здоровьем (в том числе, психическим), будучи оставленными на произвол судьбы, потому как более чем у половины безработных отсутствовала еще и медицинская страховка.

Большинство людей среднего возраста после потери работы все же видели перспективы найти новое место. Для людей после 45 лет средняя продолжительность безработного периода достигла 1 года [47]. Единственный оптимистичный момент исследования состоял в том, что, *в общем*, порядка 70% безработных все же надеялись найти работу в течение ближайших 12 месяцев. Американский оптимизм до сих пор жив.

До рецессии казалось, что общее положение дел в Соединенных Штатах более благоприятно, чем в других странах. Правда, уровень заработных плат снижался, но, по крайней мере, каждый желающий работать человек мог найти себе работу. Таково было преимущество так называемого «гибкого рынка труда». Однако кризисное положение уничтожило это преимущество, и американский рынок труда оказался подвержен тем же тенденциям, что и аналогичные рынки труда европейских стран с гораздо более продолжительной безработицей среди населения. Молодые люди были в отчаянии, но, принимая во внимание текущие тренды, можно было сделать и более трагичные прогнозы: ведь те работники, которые остаются без работы на долгое время, существенно проигрывают на рынке занятости тем, кто был занят трудом до этого. И даже если им вдруг повезет найти работу, оплата их труда будет гораздо ниже (несмотря на одинаковый набор умений и навыков), чем оплата труда тех, кто, потеряв работу, тут же находит новую. Действительно, невозможность найти себе вакансию на рынке занятости в течение года серьезным образом влияет на дальнейший заработок человека [48].

Экономическая небезопасность

Многие американцы в таких условиях совершенно не чувствуют себя в безопасности — это очевидно. Даже работающие граждане, имея представление о риске потерять работу и одновременно невероятно

высоком уровне безработицы и низком уровне социальной защиты населения, осознают, что потеря места грозит им очень многим. Потеря работы означает потерю медицинского страхования и, возможно, потерю жилья.

Людей, имеющих относительно стабильные места, могут еще и, например, отправить на пенсию, так как в последнее время Соединенные Штаты производят в этой области некоторые изменения. Большинство пенсионных расходов обеспечивается посредством специальных максимально стабильных схем, при которых человек может быть уверен в сумме своей пенсии, а также с учетом деятельности корпораций и их рисков на фондовых рынках в условиях колебания цен. Однако сейчас большинство работников самостоятельно делают специальные взносы на свои счета с учетом рисков колебаний фондовых рынков и инфляции. При этом существует очевидная опасность: если бы индивиды прислушались к мнениям финансовых аналитиков и сделали вложения в фондовые схемы, они совершенно точно потерпели бы крах в 2008 году.

Поэтому Великая рецессия означает тройную угрозу для большинства американцев: касательно работы, пенсионного обеспечения и рисков потери жилья. Жилищный пузырь обеспечивал временную отсрочку последствий падения уровня доходов. Американцы могли тратить (и тратили) больше, чем могли себе позволить во имя поддержания нормального уровня жизни. Так, в середине 2000-х годов, перед началом Великой рецессии, 80% представителей беднейших слоев тратили 110% своих доходов [49]. Сейчас пузырь сдулся, а американцы попрежнему не только не могут жить по средствам, но тратят еще больше денег, чтобы покрыть предыдущие расходы. Более 20% граждан, едва выживающих на пособие, имеют долг, который превышает стоимость их жилья [50]. То есть если раньше дом был потенциальным капиталом для выплат в пенсионный фонд и оплаты обучения детей, то теперь он стал тяжкой обузой для этих людей. Многие стоят на краю пропасти — некоторые уже находятся в безвыходном положении. Большое количество упомянутых нами семей, лишившихся жилья после сдутия жилищного пузыря, потеряли не только крышу надо головой, но и почти все свои сбережения [51].

Между утратой государственной пенсионной поддержки и сдутием жилищного пузыря, стоившим почти $6,5 триллиона [52], обычные американцы пережили кризис. А беднейшие слои населения, перед которыми едва промелькнула возможность реализации американской мечты, так как они видели растущую цену на их жилье, оказались в плачевном состоянии. Между 2005 и 2009 годами среднее афроамериканское

домохозяйство потеряло 53% своего состояния – при том, что среднее домохозяйство белых американцев потеряло всего 5%, а среднее домохозяйство испаноговорящего – 66%. Понизился и собственный капитал обычных белых граждан – в 2009 году он составил $113 149, то есть за четыре года уменьшился на 16% [53].

Падение уровня жизни

Измерения уровня доходов, обозначенные нами ранее, сколь печальными бы они ни были, не отражают полной картины падения уровня жизни среди *большинства* обычных американцев. Большинство не только сталкивается с проблемами экономической нестабильности, но и обретает неуверенность в оказании медицинской помощи, и даже ощущает физическую незащищенность. Программа здравоохранения администрации Обамы была ориентирована на расширение целевой аудитории, но Великая рецессия и скромность бюджета в качестве вынужденной меры повернули все вспять. Медицинские программы помощи бедным были и вовсе отозваны.

Нехватка медицинского страхования – крайне важный фактор, влияющий на показатели здоровья бедных. Средняя продолжительность жизни в Соединенных Штатах составляет 78 лет, это меньше аналогичных показателей в Японии (83 года) или средних показателей Израиля и Австралии (82 года). Согласно данным Всемирного банка, в 2009 году Соединенные Штаты по этому показателю занимали четвертое место, находясь рядом с Кубой [54]. Показатели детской и материнской смертности в Соединенных Штатах немного лучше, чем в других развитых странах; однако, показатели детской смертности выше, чем на Кубе, в Белоруссии, Малайзии и еще нескольких странах [55]. Эти показатели являются отражением мрачной статистики среди представителей беднейших слоев Америки. Например, средняя продолжительность жизни у них на 10% меньше, чем у тех, кто представляет верхушку общества [56].

Ранее мы упоминали о том, что средний заработок мужчины, работающего полный день, оставался неизменным в течение последних тридцати лет, а заработок людей без среднего образования и вовсе снижался. Чтобы сохранить прежний уровень семейного дохода, приходилось больше работать, и женщины зачастую выходили на работу наравне со своими мужьями. Наша статистика доходов не берет в расчет последовавшие за этим потерю свободного времени и ухудшение климата в семье.

Падение общего уровня жизни обнаруживается как в изменении социальных паттернов, так и в жестких фактах из сферы экономики. Большое количество молодых людей продолжают жить со своими родителями: в 2009 году этот показатель превышал 19% (для мужчин возраста 25–34 лет) – против 15% в 2005 году. Для женщин этой возрастной группы рост показателя составил 2% (с 8 до 10% за аналогичный период) [57]. Иногда эти молодые люди, обозначаемые как «поколение бумеранга», вынуждены оставаться дома или возвращаться в родительский дом после окончания учебы из-за невозможности жить самостоятельно. Низкие доходы и неуверенность в завтрашнем дне сказываются даже на таких важных явлениях, как бракосочетание. Только за один 2010 год количество совместно проживающих, но официально не оформивших свои отношения пар, выросло на 13% [58].

Последствия глубокой и постоянной бедности и многолетнего недостатка в финансировании системы образования, показатели других социальных сфер также говорят о том, что система не работает надлежащим образом: наблюдается высокий уровень преступности и растущая доля людей, находящихся в заключении [59]. Статистика уровня преступности не так плоха, как она была в 1991 году (время крайнего упадка) [60], однако она все же высока – гораздо выше, чем в других передовых странах, – а улучшение положения требует серьезных экономических и социальных затрат от нашего общества. Жители многих бедных (и не очень бедных) районов постоянно чувствуют угрозу своей безопасности. Держать под стражей 2,3 миллиона преступников очень дорого. Количество находящихся под стражей в Соединенных Штатах представляет собой рекордную цифру, которая в 9–10 раз превышает аналогичные показатели в Европе. Один из десяти взрослых граждан Америки находится за решеткой [61]. В некоторых штатах США на долю университетов приходится меньше студентов, чем то количество людей, что сидят в тюрьмах этих штатов [62].

Подобные траты не являются ярким отличительным признаком успешно функционирующих экономической и социальной систем. Средства, которые идут на обеспечение безопасности жизни и имущества, не улучшают ситуации; они просто притормаживают движение к дальнейшему ухудшению. Тем не менее мы планируем эти и подобные им траты в процессе распределения доходов от ВВП. Если нарастающий уровень неравенства приведет к более серьезным затратам на предотвращение преступлений, это, конечно, скажется на увеличении уровня ВВП, но в таком случае не стоит путать эту цифру с реальным ростом доходов населения [63].

Количество заключенных влияет также на статистику уровня безработицы. Человек, находящийся под стражей, как правило, не имеет достойного уровня образования и приходит из тех социальных групп, которые чаще всего сталкиваются с высоким уровнем безработицы. Так и происходит – если человек не попадает за решетку, он присоединяется к бесконечным вереницам безработных. В свете этого мы можем говорить о том, что реальный уровень безработицы в Америке мог бы быть еще выше: если бы все 2,3 миллиона заключенных вышли на свободу, уровень безработицы достиг бы 9% [64].

Бедность

Великая рецессия значительно усложнила жизнь и без того исчезающему на глазах среднему классу. Однако особенно трудно пришлось все же представителям низших слоев населения – ранее в этой главе мы уже приводили пример семьи, пытающейся выжить на зарплату, чуть превышающую минимальную.

Растет доля американцев, еле сводящих концы с концами, – они попадают в разряд бедных. По последним имеющимся данным, доля таких людей в 2011 году составила 15% против 12,5% в 2007 году [65]. И наши предыдущие рассуждения должны были прояснить вопрос о том, насколько низок уровень жизни людей, находящихся на краю. Согласно исследованиям измерения бедности в развитых странах, проведенным Всемирным банком, к 2011 году на социальном дне Америки количество семей, находящихся в условиях *крайней нищеты*, то есть живущих на два доллара на человека хотя бы один месяц в году, с 1996 увеличилось вдвое и составило 1,5 миллиона [66]. Другой пример красноречивой статистики – это показатель, именуемый «Глубина бедности». Он представляет собой процент, на который падает доход представителя беднейших слоев населения по сравнению с прожиточным минимумом. По этому показателю (доход беднейшего населения составляет 37% прожиточного минимума) Соединенные Штаты возглавляют список стран Организации экономической кооперации и развития (OECD), «клуб» наиболее развитых стран (показатель Мексики, например, – 38,5%) [67].

О распространении бедности говорит также доля людей, зависимых от правительства в вопросе удовлетворения базовой потребности в питании (один из семи человек); огромное количество людей, по крайней мере, раз в месяц ложатся спать голодными, – не из-за диеты, а из-за невозможности позволить себе ужин [68].

Измерения бедности, так же как и измерения дохода, – довольно трудоемкие и неоднозначные процессы. До 2011 года традиционные методы измерения бедности делали акцент на уровне дохода без учета правительственных программ, и эти цифры мы уже давали выше. Такова была бы жизнь в отсутствие систем безопасности правительства. Неудивительно, что правительственные программы *имеют значение*, – особенно в период экономических спадов. Многие из программ (например, программа страхования по безработице) имеют лишь краткосрочный эффект. Она направлены на поддержку тех, кто сталкивается с временными трудностями. После реформы системы социального обеспечения 1996 года (Personal Responsibility and Work Opportunity Reconciliation Act) социальные выплаты также стали носить временный характер (да и федеральные фонды за последние пять лет значительно уменьшились).

При внимательном взгляде на эти программы и одновременном тщательном исследовании нужд различных социальных групп (скажем, людей из аграрного сектора, сталкивающихся с проблемами низкой стоимости жилья, или, например, представителей старшего поколения, имеющих проблемы трат на медикаменты) может сложиться более детальная картина бедности (в которой мы увидим меньше бедных в сельской местности, больше бедных в городе, меньше бедных детей, больше бедных стариков), нежели при помощи старых измерений, совершенно не учитывавших обстоятельства различных беднейших слоев населения. Согласно этому новому измерению (что, впрочем, не противоречит имеющимся до этого данным), показатели бедности растут очень быстро. Только с 2009 по 2010 год они выросли на 6%. Однако с учетом нового измерения эти показатели даже выше, чем старые: на сегодня один из шести граждан Америки живет за чертой бедности [69].

Мысль о том, что «бедность всегда с нами», может показаться истинной, однако это не означает большого количества бедных и того, что они вынуждены страдать. У нас есть возможности и ресурсы для искоренения бедности: системы социального обеспечения и медицинской защиты уже почти искоренили бедность среди пожилых людей [70]. Другие страны, даже не обладающие такими обширными ресурсами, как Соединенные Штаты, довольно успешно ведут работу по уменьшению показателей неравенства и бедности.

Довольно пугающим представляется тот факт, что сегодня почти четвертая часть всех детей живет в бедности [71]. Если не делать ничего для исправления этой ситуации на политическом уровне, необходимо подготовиться к долгосрочным последствиям и мрачным прогнозам относительно нашего будущего.

Возможность

Неизменная вера в то, что Америка является территорией *равных возможностей*, безусловно, скрепляет нашу нацию воедино. По крайней мере, это существует на уровне мифа – мощного и стойкого. Но все же это – миф. Конечно, везде есть свои исключения, однако для экономистов и социологов единичные истории успеха не представляют особой ценности, важно то, что происходит в большинстве семей среднего и низшего классов. Каковы их шансы попасть, скажем, в верхние слои общества? Каковы шансы их детей на то, что уровень их жизни будет выше уровня жизни их родителей? Если бы Америка действительно была страной возможностей, шансы на успех, – например, на попадание в 10% самых благополучных людей – того, кто родился в бедной семье и имеет необразованных родителей, были бы равны шансам того, кто родился в богатой семье и имеет образованных родителей. Но этого не происходит и не может произойти [72].

Действительно, согласно Экономическому проекту мобильности, «существует строгое разделение между уровнем образования родителей и экономическими, образовательными и социопсихологическими показателями у их детей». В Соединенных Штатах результаты исследования были более предсказуемы и ожидаемы, чем в странах «старой Европы» (Британии, Франции, Германии и Италии), других англоговорящих странах (Канаде и Австралии), а также в ряде скандинавских государств: Швеции, Финляндии и Дании [73]. Множество подобных исследований подтверждают полученный результат [74].

Уменьшение возможностей идет рука об руку с увеличивающимся уровнем неравенства. Фактически, этот лейтмотив наблюдается во всех странах – и с меньшими, и с бóльшими показателями неравенства. Неравенство не сдает своих позиций [75]. Но что действительно должно волновать нас, так это то, что оно сулит будущему. Нарастающее в последнее годы неравенство означает, что в будущем количество возможностей станет еще меньшим, в то время как неравенство будет попрежнему расти, – по крайней мере до тех пор, пока мы не предпримем серьезных мер. Это значит, что в 2053 году Соединенные Штаты будут более разобщенным государством, чем даже в 2013-м. Все социальные, политические, экономические проблемы и их трагические последствия коренятся в неравенстве, – это станет предметом нашего внимания и обсуждения в последующих главах.

С этим – в самом низу и на самом верху общества – особенно плохо дела обстоят в Соединенных Штатах. Те, кто внизу, имеют неплохие шансы так там и остаться (как и те, кто наверху), причем шансы эти



Все социальные,
политические,
экономические проблемы
и их трагические
последствия коренятся
в неравенстве.



гораздо выше, чем в других странах. Если бы равенство возможностей было полным, то лишь 20% из низших могли бы увидеть своих детей по-прежнему внизу. Дания очень близка к достижению такой ситуации – там этот показатель составляет 25%. Широко известная своим классовым делением Великобритания имеет немногим худшие показатели в 30% – это значит, что там существует 70-процентный шанс на вертикальную мобильность. Шансы на подобную мобильность в Соединенных Штатах не так высоки (лишь 58% детей представителей низшего класса преуспевают в этом) [76], а когда эти дети поднимаются на определенную вершину, смысла двигаться дальше они практически не видят. Почти две трети из тех, что находятся в нижних 20%, имеют детей, не вырвавшихся за пределы нижних 40% – то есть на 50% больше, чем было бы в случае полного равенства возможностей [77]. Также если бы имелось полное равенство возможностей, то 20% нижних могли бы сделать все на пути к верхней пятерке. Ни одна страна еще не добилась подобного показателя, однако Дания с 14% и Великобритания с 12% имеют лучшие шансы, чем США с показателем в 8%. К тому же, если в Соединенных Штатах кому-либо удается добраться до вершины, то он, скорее всего, там и остается [78].

Существует огромное количество способов описания невыгодного положения бедных. Журналист Джонатан Чейт (Jonathan Chait) обращает наше внимание на пару примеров красноречивейших статистических данных из исследования Экономического проекта мобильности и исследования [79].

- Дети бедных, которые, однако, преуспели в учебе, имеют меньше шансов закончить колледж, чем дети богатых родителей, занимавшихся не столь усердно [80].
- Даже если детям бедных удастся закончить колледж, они все равно окажутся в худшем положении, чем дети богатых [81].

Ни один пункт не вызывает удивления: образование является ключевым инструментом на пути к успеху, представители верхушки стремятся дать своим детям лучшее в мире, элитное образование. В то же время обычные американцы получают обычное образование, в котором, например, изучение математики (ключ к успеху во многих сферах современной жизни) проводится бессистемно. В этом мы резко отличаемся от Китая (Шанхая и Гонконга), Кореи, Финляндии, Сингапура, Канады, Новой Зеландии, Японии, Австралии, Нидерландов и Бельгии, где результаты тестов по чтению и математике имеют гораздо более высокие показатели, чем в США [82].

Ясным отражением уровня неравенства образовательных возможностей нашего общества является состав студентов американских колледжей со строгой системой отбора. В них обучается всего лишь 9% представителей нижней социальной *половины*, в то время как 74% студентов представляют *четверть* верхушки [83].

Итак, мы попытались обрисовать картину экономики и общественного строя, который сильно разобщен. Мы обрисовали положение дел не только касательно доходов и прибыли, но и касательно показателей здоровья, образования, уровня преступности, то есть почти всех измеряемых показателей общей ситуации. В то время как неравенство в уровне образования родителей имеет строгую корреляцию с неравенством образовательных возможностей, которое наблюдается еще до поступления ребенка в школу, условия, с которыми сталкиваются родители сразу после его рождения, различия в питании, уровне загрязненности окружающей среды, могут иметь долгосрочные перспективы [84]. Рожденным в бедности оказывается очень тяжело избежать той ситуации, которую экономисты определяют как «ловушка бедности» [85].

Американцы сохраняют веру в миф о равенстве возможностей даже несмотря на то, что данные исследований говорят об обратном. Опросы общественного мнения Pew Foundation показали, что «приблизительно 7 из 10 американцев в той или иной сфере своей жизни достигли и планируют достигнуть Американской мечты» [86]. Даже будучи мифом, вера в равенство и справедливые возможности для каждого мотивируют людей на усердную работу. Мы плывем в одной лодке: даже если кто-то в данный момент путешествует первым классом, а все остальные довольствуются только третьим. В следующем рейсе все может быть наоборот. Эта вера помогает Соединенным Штатам избежать того классового деления, которое столь заметно в европейских странах. К тому же, если жизненные реалии таковы, что все американцы наконец осознали правила игры — игры не в их пользу, — все мы находимся в зоне риска. Отчуждение приходит на смену мотивации. Вместо социальной сплоченности мы получаем новую разобщенность.

Более пристальное внимание к богатым: присвоение большей части пирога

Как мы уже заметили ранее, нарастающее неравенство можно проследить на верхушке, среднем классе и представителях беднейших слоев населения. Мы уже увидели, как это происходит в среднем классе и в низших слоях. Обратим свое внимание на представителей высшего класса.

Если борьба с бедностью среди низших слоев вызывает сочувствие и даже симпатию, то, что происходит в среде самых богатых, не может не вызвать гнев. В прошлом существовало некое соглашение относительно того, что богатейшие справедливо заработали то, что они получили, и это вызывало всеобщее восхищение. Однако во время недавнего кризиса руководство банков получало немыслимые компенсации за немыслимые потери, а компании массово увольняли своих работников, объясняя это кризисной ситуацией, но при этом выплачивая за счет, собственно, уволенных увеличенные компенсации руководству. В результате восхищение их трудами переросло в тотальное недовольство.

Большое количество компенсаций представителям руководящих должностей — включая тех, кто так или иначе подливал масла в огонь во время кризиса, — имеет свою историю. Ранее мы уже описывали огромную пропасть между заработной платой руководителей и обычных работников (заработная плата топ-менеджеров крупных компаний была больше в 200 раз). Эта пропасть в Соединенных Штатах гораздо масштабнее, чем в других странах (например, в Японии, соответствующее соотношение — 16:1 [87], то есть зарплата руководителя больше зарплаты работника в 16 раз), и масштабнее той разницы, которая наблюдалась четверть века назад [88]. Актуальное до этого соотношение 30:1 выглядит довольно причудливо в сравнении с нынешними показателями. Это наводит на подозрение, особенно если поразмышлять над таким вопросом: что, за прошедшие годы представители руководящих должностей добились таких показателей собственной продуктивности, что, в сравнении с обычным сотрудником, их труд можно оценить в 200 раз выше? В сущности, имеющиеся данные об успехах американских компаний не подкрепляют подобную точку зрения [89]. И, что еще интереснее, — мы располагаем отрицательными примерами того, как руководители в других странах следовали схемам и образцам своих американских двойников.

Британская High Pay Commission заявила, что уровень заработных плат руководителей в больших компаниях ведет к уровню неравенства Викторианской эпохи, особенно если принять во внимание все остальное общество (и текущую несоразмерность доходов, которая находится на вопиющем уровне 1920-х годов) [90]. Как это указано в докладе: «Справедливая оплата труда имеет большое значение для компании; она влияет на продуктивность, вовлеченность работника в создание продукта и степень доверия к нашему бизнесу. Доплаты в биржевых компаниях создают прецеденты, и в том случае, если они не являются проявлениями эффективности или отказами от наград, они создают неправильный контекст и обнаруживают в себе симптомы провалов рынка» [91].

Международное сравнение

Если мы посмотрим на международную ситуацию, то увидим, что в Соединенных Штатах не только самый высокий темп роста неравенства в сравнении с другими развитыми индустриальными странами, но американский уровень неравенства растет и в абсолютных показателях. Соединенные Штаты имели самые серьезные показатели неравенства среди других передовых стран с середины 1980-х и по-прежнему сохраняют свои позиции [92]. Однако фактически разрыв между США и другими странами увеличился: с середины 1980-х такие страны, как Франция, Венгрия и Бельгия, не обнаруживали значительного роста показателя неравенства, а в Греции и Турции наблюдается и вовсе его снижение. Сейчас мы приближаемся к тем показателям, которые характерны для слабо функционирующих обществ — таких, например, как Иран, Ямайка, Уганда и Филиппины, к которым мы явно не стремимся [93].

Из-за наличия и увеличения неравенства в нашем обществе то, что происходит с показателем ВВП на душу населения, не дает нам достаточной информации для понимания того, что испытывает американская экономика. Если доход Билла Гейтса или Уоррена Баффета увеличится, увеличится и средний доход Соединенных Штатов. Более важным представляется то, что происходит именно со средним доходом, доходом семьи среднего класса, а, как мы уже отметили, он либо оставался неизменным, либо уменьшался.

UNDP (Программа развития ООН) выработала стандарт измерения «человеческого развития», который содержит в себе показатели уровня доходов, состояния здоровья и уровня образования. Использование этих показателей позволяет оценить общее неравенство. Без учета показателей неравенства в 2011 году США занимал в этом рейтинге четвертое место — после Норвегии, Австралии и Нидерландов. Но с учетом неравенства Соединенные Штаты перемещаются на 23-е место после почти всех европейских стран.

Разница между рейтингами с учетом и без учета показателей неравенства велика почти для всех передовых стран [94]. Например, Скандинавские страны находятся во втором рейтинге гораздо выше США потому, что не только обеспечивают достойный уровень общего образования, но и гарантируют медицинскую помощь своим гражданам. Стандартное объяснение этой ситуации в США строится на том, что для покрытия всех этих расходов необходима высокая налоговая ставка. Отнюдь нет. Например, в период с 2000 по 2010 год налоговая ставка в Швеции росла быстрее ставки в США и средний прирост доходов в стране превы-

сил аналогичные показатели в Соединенных Штатах – 2,31% против 1,85% [95].

Как сказал мне бывший министр финансов одной из названных стран: «Мы достигли столь быстрого и продуктивного экономического роста благодаря высоким налоговым ставкам». Разумеется, он имел в виду то, что не ставки сами по себе обеспечили рост, а то, что налоговые поступления вливались в социальный сектор – вложения в образование, технологии, инфраструктуру – и именно эти вливания оказались фундаментом для роста и развития, что абсолютно перевешивает все аргументы в пользу негативного влияния высоких налоговых ставок на экономику государства.

Коэффициент Джини

Одним из инструментов измерения неравенства является коэффициент Джини. Если доход распределить пропорционально среди всего населения (10% низших слоев общества получит 10% доходов, 20% – 20% доходов и так далее), то в таком случае коэффициент Джини равен нулю и неравенства не наблюдается. С другой стороны, если доход сосредоточится в руках одного человека наверху, то коэффициент Джини будет равен единице, и, в каком-то смысле, это будет иллюстрацией «идеального» неравенства. В обществах с бóльшим равенством коэффициент Джини составляет 0,3 и ниже. Таковы Швеция, Норвегия, Германия [96]. В обществах с бóльшим неравенством коэффициент Джини составляет 0,5 и выше – это страны Африки (преимущественно Южной Африки с ее богатой историей расового неравенства) и Латинской Америки, долгое время известные своим разобщенным (и потому слабо функционирующим) обществом и трудной политической ситуацией [97]. Америка еще не вошла в эту «элитную» группу, однако делает для этого все возможное. В середине 1980-х коэффициент Джини в Америке едва достигал 0,4; на сегодня он составляет порядка 0,48 [98]. Согласно данным ООН, наши показатели немного ниже показателей Ирана или Турции [99] и существенно выше показателей неравенства стран Европейского союза [100].

Подводя итог международному сравнению, хотелось бы вернуться к теме, поднятой нами ранее: инструменты измерения неравенства не дают полной критической картины общего уровня неравенства. Реальная ситуация с американским неравенством может практически не подтверждаться количественными показателями. В других передовых странах семьям не нужно беспокоиться о том, как оплатить счета

за медицинские услуги, или о том, смогут ли они позволить себе или своим родителям воспользоваться услугами государственной медицины. Равный доступ к медицинским услугам составляет базовое человеческое право. В других странах потеря работы, конечно, серьезный удар, однако и степень социальной защиты там гораздо выше. В других странах нет столь внушительного количества людей, живущих с тревогой потерять собственное жилье. Для среднего и низшего классов проблема социальной незащищенности стоит необычайно остро, – она реальна и важна, но это вряд ли поддается измерению. В противном случае позиции Америки были бы еще более плачевны.

Заключительные комментарии

В докризисные годы многие европейцы наблюдали за американской моделью и задавались вопросом о том, в каком ключе осуществлять собственные реформы в экономике, чтобы добиваться столь же успешных показателей. В Европе существует целый ряд специфических проблем, связанных с формированием единого валютного пространства без необходимых инструментов политических и институциональных соглашений для его функционирования, и она, безусловно, пожнет плоды провалов и неудач на этом поприще. Но отложив этот момент в сторону, сейчас европейцы (как и огромное количество людей по всему миру) осознали, что уровень ВВП не отражает реальной картины того, что происходит с большинством граждан того или иного государства и (что еще важнее) что реально происходит в экономике. Уровень ВВП США на некоторое время ввел их в заблуждение, но сейчас окончательное понимание пришло. Разумеется, экономисты, нашедшие источники проблем еще в 2008 году, знали, что развитие Соединенных Штатов, движимое ростом на основе долговых обязательств, не станет надежным фундаментом и не просуществует долго, и даже когда положение дел казалось благополучным, доходы большинства американцев падали – особенно в том случае, когда громадные компенсации сосредоточивались в руках верхушки.

Успех функционирования экономической системы можно оценить лишь в ходе исследования стандартов уровня жизни (в широком смысле) обычных граждан в течение определенного временного промежутка. В этом случае мы можем сказать, что экономика США не показывала значительных результатов – по крайней мере не в предшествующие тридцать лет. Несмотря на увеличение ВВП на душу населения на 75%

в период с 1980 по 2010 год, доходы большей части работающих граждан продолжают снижаться [101]. Для этой части населения страны американская экономика не смогла сделать ничего. И дело не в том, что механизмы экономической системы Соединенных Штатов не работают продуктивно. Проблема состоит в том, что эти механизмы работают на обогащение богатых, даже если для этого нужно отобрать еще больше у бедных.

Эта глава стала яркой иллюстрацией неоспоримых и не слишком популярных фактов, касающихся экономической системы Соединенных Штатов:

a) Недавно обнаружившийся рост доходов в Соединенных Штатах имеет отношение преимущественно к 1 проценту верхушки — таково распределение богатств.
b) В результате этого нарастает неравенство.
c) Представители среднего и нижнего классов находятся сейчас в гораздо более затруднительном положении, чем десять лет назад.
d) Уровень неравенства в благосостоянии едва ли не выше уровня неравенства в доходах.
e) Неравенство проистекает не из различия в доходах, а из целого спектра разнообразных факторов, которые отражают стандарты уровня жизни (социальная защищенность и здоровье граждан).
f) Жизнь представителей беднейших слоев населения невыносима — рецессия лишь ухудшила положение дел.
g) Идет выхолащивание среднего класса.
h) Наблюдается малая мобильность в доходах — представление о Соединенных Штатах как земле возможностей является мифом.
i) В Америке гораздо больше неравенства, чем в любой другой передовой стране, для исправления ситуации не делается практически ничего, а уровень неравенства все набирает обороты.

Представители республиканской партии США считают факты, изложенные в этой главе, неудобными. Анализ проблем сталкивается с взлелеянными мифами о том, что Америка — страна возможностей, что существование рыночной экономики выгодно абсолютно всем, особенно с тех пор, как Рейган реформировал экономику и уменьшил роль правительства. Члены республиканской партии сочли неудобным также тот факт, что данные исследований не подтверждают этих мифов. Особенно им сложно отрицать то, что средние и низшие слои беднеют,

а основная доля национального дохода сосредоточена наверху – доля настолько внушительная, что оставшееся для средних и беднейших слоев практически незаметно, а их шансы пробраться на вершину так же малы, как шансы представителей верхушки спуститься вниз. Сложно отрицать и то, что правительство может способствовать улучшению общего уровня жизни – как это получилось, например, в отношении пожилых людей. Все это означает, что урезания затрат на социальную сферу (по крайней мере до тех пор, пока они не будут тщательно продуманы) не приведут к снижению показателей бедности.

В ответ республиканцы предлагают четыре возражения. Первое состоит в уповании на тот факт, что ежегодно кто-то терпит убытки, а кто-то процветает, поэтому действительно важен лишь текущий уровень неравенства. Те, кто сейчас получает небольшой доход, рано или поздно преуспеют – не в этом, так в следующем году, поэтому текущий уровень неравенства гораздо меньше, чем можно предположить. Экономисты придерживаются пессимистических взглядов на различия в текущем уровне доходов и, к сожалению, желания республиканцев не совпадают с реалиями сегодняшнего дня: текущий уровень неравенства настолько же высок, насколько высок уровень дохода, – и со временем он только набирал обороты [102].

Также республиканцы часто говорят о том, что бедность в Америке – бедность ненастоящая. В конце концов, большинство представителей беднейших слоев населения могут позволить себе то, чего не могут позволить себе бедняки в других странах, и поэтому они должны быть счастливы, что живут именно на американской земле. У них есть телевизоры, система водопровода, отопление (большую часть времени) и доступ к бесплатному получению образования. Однако, как было выяснено группой экспертов Национальной академии наук [103], нельзя игнорировать относительную депривацию. Базовые нормы санитарии американских городов обусловлены, в том числе, наличием водопроводной системы. Недорогие телевизоры китайского производства может позволить себе любой, даже самый бедный, – действительно, даже в беднейших деревнях Индии и Китая есть общий доступ к телевидению. В современном мире наличие телевизора не является индикатором благополучия. Но тот факт, что люди могут пользоваться маленьким ТВ-ящиком, не означает, что они не сталкиваются с реальными большими проблемами бедности. Так же, как он не означает, что они находятся на пути к Американской мечте [104].

Третье возражение представляет собой спор о статистике. Есть утверждения, что уровень инфляции завышен, что недооценен уровень

роста доходов. Однако, что бы там ни было, на мой взгляд, тяжелый труд обычных американских семей не воспринят по достоинству. Так как члены семьи вынуждены работать большее количество времени, чтобы сохранить необходимый уровень дохода, атмосфера в семье часто страдает. Ранее в этой главе мы уже описывали растущий уровень социальной незащищенности представителей среднего и низшего классов, который также почти не отражен в статистических данных. Действительно, реальные показатели неравенства могут быть совершенно далекими от предполагаемого неравенства по части доходов. Как мы отмечали до этого, когда Бюро переписи населения (Census Bureau) более внимательно изучило статистические данные по вопросу бедности, то выяснилось, что ее уровень с 2010 года повысился с 15,2 до 16% [105].

Последнее, четвертое, возражение республиканцев отсылает к экономическому и моральному оправданию неравенства и сопровождается заявлениями о том, что попытки изменения существующей системы были бы подобны убийству курицы, несущей золотые яйца, и в этом случае и без того слабая экономическая система Соединенных Штатов пострадала бы еще больше [106]. По мнению Митта Ромни, вопрос о неравенстве представляет собой ту тему, о которой необходимо говорить неслышно и про себя [107]. Поэтому бедные должны винить в своей бедности только себя. В последующих главах мы вернемся к этой аргументации и покажем, что справедливым было бы винить не бедных за то, что они оказались в таком положении, а богатых – за то, что они присвоили себе незаслуженно. Мы также увидим, что один процент верхушки – это не те, кто внес значительный вклад в развитие социальной сферы и увеличение доходов. Это, прежде всего, – гениальные манипуляторы, которые смогли изменить наше понимание мира, или гениальные изобретатели, изменившие экономический строй. Мы также постараемся понять, почему высокий уровень равенства позволит экономике развиваться наиболее динамично.

Травма после Великой рецессии – огромное количество людей, потерявших рабочие места и жилье, – вызвала цепную реакцию, повлиявшую как на жизнь отдельных граждан, так и на функционирование общества как целого. Сейчас мы видим, что экономическая система не работает для большинства граждан Соединенных Штатов, поэтому мы больше не в силах игнорировать набирающий обороты уровень неравенства и его мрачные последствия для политики, экономики и социальной жизни. И если общество осознает эту проблему, то придет осознание и того, как можно избежать печального исхода.

Глава 2

ОРИЕНТАЦИЯ НА РЕНТУ И ФОРМИРОВАНИЕ ОБЩЕСТВА НЕРАВНЫХ

Ситуация неравенства в Соединенных Штатах не сложилась сама по себе вчера – она была создана. В этом создании приняли участие рыночные силы, – но не только они. В каком-то смысле, это должно быть очевидным: законы экономики универсальны, однако растущее неравенство (особенно сосредоточение богатства в руках 1 процента верхушки) – специфически американское «достижение». Уровень неравенства доходов не дает надежных прогнозов, а реальное положение дел – и того хуже, потому как механизмы, участвующие в формировании этих доходов, работают только в пределах самих себя.

Поняв истоки этого неравенства, мы можем полнее оценить преимущества и недостатки его снижения. Основной посыл этой главы заключается в том, что, несмотря на огромную роль рыночных механизмов в деле формирования и установления некоего уровня неравенства, сами эти механизмы формируются все же политикой правительства. Большая часть имеющегося сейчас неравенства является результатом именно действий (или бездействия) правительства, в ведении которого находится власть по перемещению денежных потоков сверху вниз и наоборот.

В предыдущей главе мы говорили о том, что уровень неравенства в Соединенных Штатах необычайно высок. По сравнению с ситуацией в других странах и в исторической ретроспективе положения дел в Аме-

рике, этот уровень велик и с каждым днем набирает обороты. Раньше можно было сравнить наблюдение за ростом неравенства с наблюдением того, как растет трава: очень сложно увидеть изменения в течение короткого отрезка времени. Однако сегодня все представляется иначе.

Нетипичным кажется даже то, что происходило во время рецессии. Как правило, когда экономика ослабевает, уровни занятости и зарплат поддерживаются недостаточно, так как при падении продаж прибыли снижаются более чем пропорционально этому падению. Но во время этого кризиса – при снижении уровня заработной платы – многим компаниям удалось получить приличный доход [1].

К исследованию неравенства должен применяться подход с разных сторон – одновременно необходимо сдерживать рост доходов верхушки, сохранять позиции среднего класса и активно помогать беднейшим слоям населения. Каждое направление требует особого внимания и наличия специальных программ, при разработке которых необходимо четкое понимание того, как можно действовать в сложившихся условиях столь необычного проявления неравенства.

В отличие от того неравенства, которое у нас есть сейчас, неравенство как оно есть не представляет собой нечто абсолютно новое. Концентрация политической и экономической власти в чьих-то руках проявлялась в гораздо более радикальных докапиталистических обществах Запада. При этом религия находила и объяснение, и оправдание неравенству: представители верхушки являются людьми богоизбранными, поэтому вопросы социального порядка сводились к вопросам Божественной воли.

Однако для современных исследователей экономики и политической ситуации (так же, впрочем, как и для древних греков) неравенство не является продуктом предопределенного социального порядка. Мощь – зачастую мощь военная – была источником этого неравенства. Милитаризм касался в основном экономической сферы: завоеватели имели право получать с завоеванных земель столько, сколько захотят. В античности натурфилософия не видела ничего плохого в том, чтобы использовать других людей как средство достижения цели. Знаменитый историк античной Греции Фукидид говорил: «В человеческих взаимоотношениях право имеет смысл только тогда, когда при равенстве сил обе стороны признают общую для той и другой стороны необходимость. В противном случае более сильный требует возможного, а слабый вынужден подчиниться» [2].

Имеющие власть заботятся о расширении собственных экономических и политических позиций или, по крайней мере, об их сохранении.

Они также пытаются формировать общественное мышление, делающее приемлемыми такие различия в доходах, которые без их усилий считались бы одиозными [3].

Поскольку понятие божественного права было отвергнуто еще в период формирования первых национальных государств, представителям правящих кругов стал необходим новый фундамент для укрепления собственного положения. Во времена эпохи Возрождения и эпохи Просвещения, которые ознаменовались возвращением к человеку и одновременно – промышленной революцией, сформировавшей класс городских рабочих, остро встал вопрос о необходимости поиска новых путей оправдания неравенства, – особенно тогда, когда критики системы (Маркс) заговорили о явлении эксплуатации [4].

Авторитетная и самая распространенная теория оправдания неравенства появляется во второй половине XIX века – теория предельной производительности. Согласно ей те, кто больше производил, имели больший доход, отражающий их вклад в распределение богатств среди членов данного общества. Рынки конкуренции, функционируя согласно законам спроса и предложения, четко определяют ценность вклада в общественное развитие каждого индивида. Владеющие редкими и ценными навыками получают от этого механизма внушительные вознаграждения, так как их результирующий вклад в экономическое развитие крайне высок. Соответственно, труд индивидов без конкретных умений и навыков ценится низко. Разумеется, технологии в значительной степени влияют на ценность человеческих качеств: в эпоху экономики, основанной на сельском хозяйстве, ценились физическая сила и выносливость индивида, в современной технически оснащенной экономике бóльшую роль играет интеллект.

Технологии и дефицит, функционирующие на основе законов спроса и предложения, играют значительную роль в формировании современного уровня неравенства, однако не следует недооценивать роль правительства в этом процессе. Неравенство, как мы знаем, есть результат и экономических, и политических действий. В современной экономической ситуации правительство устанавливает и приводит в исполнение правила игры: что такое справедливая конкуренция, какие действия можно считать недопустимыми и незаконными, каковы правила объявления человека или компании банкротами, в каких случаях должник не обязан выплачивать свои долги, а также – что рассматривать в качестве мошенничества и как его остановить. Все эти вопросы находятся в ведении правительства. Именно государство распределяет ресурсы (при помощи как открытых, так и менее прозрачных механизмов), а затем –

посредством налоговых сборов и расходов на социальную сферу — занимается дистрибуцией прибылей рынка при одновременном использовании технологий и политических инструментов.

Наконец, именно правительство вносит изменения в динамику благосостояния, например, через процентную ставку налогообложения и обеспечение доступа к бесплатному общему образованию. Уровень неравенства определяется не только соотношением уровня доходов квалифицированного и неквалифицированного работников в условиях рынка, но и общим уровнем владения своими навыками конкретным человеком. В отсутствии государственной поддержки дети многих бедных родителей остались бы без соответствующей медицинской помощи, а также без получения образования, которое позволило бы им увеличить свои шансы на получение работы с достойной оплатой труда. Правительство может серьезным образом повлиять на уровень образования индивида и состояние его здоровья, — показатели, которые, как правило, зависят от аналогичных показателей их родителей. Иными словами, экономисты подчеркивают зависимость неравенства от распределения «вкладов» финансового и человеческого капитала.

Действия американского правительства в этих плоскостях и определяют наличие усиливающегося в нашем обществе неравенства: в каждом из этих направлений есть тонкий момент принятия того или иного решения в пользу одного за счет остальных. Конкретный эффект такого решения может показаться незначительным, однако в совокупности происходит так, что мы наблюдаем ситуацию сосредоточения всех благ в руках 1 процента верхушки.

Механизмы конкуренции призваны ограничить несоразмерную прибыль, однако, если правительство не гарантирует конкурентоспособность рынков, к чрезмерным прибылям ведет уже монополия. Правительство также призвано ограничить непропорционально огромные компенсации руководителям корпораций, однако при нынешнем положении дел генеральное руководство имеет огромную власть, включая право назначать себе сколь угодно большую заработную плату, — и это довольно сложно проконтролировать. Акционеры в данном случае почти не имеют права голоса. В некоторых странах система «законов корпоративного управления» действует гораздо эффективнее. Эти законы ограничивают генеральное руководство, например, требованиями наличия в руководящем звене независимых членов или наличия права голоса у остальных акционеров компании. Правоведы этих стран считают, что в противном случае размер прибылей генерального руководства может превысить все допустимые пределы.

Прогрессивная ставка налогообложения и политика социальных выплат (богатые платят больше налогов, чем бедные, и за счет этого осуществляются меры по социальной защите населения) могут позитивно повлиять на снижение неравенства. Напротив, программы, нацеленные на распределение государственных ресурсов в пользу верхушки, увеличивают его показатели.

Наша политическая система работает преимущественно на увеличение неравенства в доходах и сокращение равенства возможностей. Это не должно нас удивлять: политические деятели Соединенных Штатов передают небывалую власть в руки верхушки. А она, в свою очередь, использует эту власть не только для несправедливого распределения, но и для создания таких правил игры на рынке, которые бы действовали исключительно в ее пользу, а также для создания инструментов отбора у остального общества так называемых «подарков». Экономисты обозначили подобные процессы как рентоориентированное поведение (rent seeking): доход получается не в качестве вознаграждения за создание и прирост благосостояния, а путем отбора большой доли этого состояния, которое произведено без каких-либо усилий с их стороны. (Мы постараемся дать полноценное определение рентоориентированию в последующих главах.) Верхушка высасывает деньги из остальных членов общества такими способами, которые едва ли можно себе представить, – и в этом заключается ее подлинное мастерство.

Жан-Батист Кольбер, советник французского короля Луи XIV, однажды сказал: «Налогообложение – это искусство ощипывать гуся так, чтобы получить максимум перьев с минимумом писка». В равной мере это может быть отнесено к рентоориентированию.

Откровенно говоря, существует два способа обогащения: произвести что-то или отобрать у других. Первое относится к обществу. Второе, как правило, вытекает из первого, однако при отъеме количество богатства уменьшается. Монополист, которые завышает цену на свой продукт, отнимает деньги у тех, кто вынужден платить эту чрезмерную цену, – таким образом разрушается само понятие ценности. Чтобы получать эту монопольно высокую цену, ему необходимо ограничить собственное производство.

К сожалению, даже непосредственные производители продукта не всегда удовлетворены продуктом, который получается в результате задействования их инновационных подходов и предпринимательских способностей. Некоторые в целях дальнейшего обогащения предпочитают обращаться к монопольному ценообразованию – то есть к иным формам получения ренты. Возьмем пример: железнодорожные бароны

начала XIX века оказали обществу огромную услугу в деле формирования железнодорожной транспортной системы, однако основное их богатство проистекало от громадного политического влияния, например, возможности получить отводы земельных участков по обе стороны железнодорожных путей. Сегодня, спустя сто лет после доминирования этих баронов в экономике Соединенных Штатов, богатство верхушки – и страдания внизу – проистекает из денежных трансферов, а вовсе не из производственных процессов.

Разумеется, уровень неравенства в нашем обществе не является результатом лишь рентоориентирования или склонности правительства устанавливать выгодные правила для верхушки. Важную роль в изучении причин роста неравенства должна быть отведена рынку и социальным процессам (например, дискриминации). Эта глава будет сосредоточена на исследовании различных форм рентоориентированного поведения и других детерминантах, влияющих на уровень неравенства.

Общие принципы

Неравенство и «невидимая рука рынка» Адама Смита

Адам Смит, основатель современной экономики, доказывал, что личная заинтересованность индивидов приведет, подобно невидимой руке, к всеобщему благоденствию [5]. В условиях последствий кризиса, вероятно, мало кто согласился бы с тем, что личная заинтересованность банкиров в получении прибыли привела к богатству всех членов общества. По большей части, она привела к улучшению финансового положения самих банкиров, которое обеспечивалось за счет остальных. Это было не то, что экономисты называют игрой с нулевой суммой, – когда один получает в точности столько, сколько теряет другой. Это была игра с отрицательной суммой, где выигрыш победивших меньше, чем потери проигравших. То, что остальное общество потеряло, было намного, намного больше, чем выигрыш банкиров.

Причина того, почему финансисты гонятся за прибылями и преследуют собственные интересы, оборачивающиеся катастрофой для всех остальных, довольно проста: банковские стимулы никак не связаны с социальными прибылями. Когда рынки работают должным образом – так, как предрекал Адам Смит, – частная прибыль и социальные траты глубоко взаимосвязаны, потому как, согласно теории предельной

производительности, личные доходы и социальные разработки коррелируют. Социальный вклад каждого работника точно равен частным компенсациям, – люди с бóльшими показателями продуктивности и, соответственно, с бóльшим вкладом, получают зарплату выше.

Сам Адам Смит знал об обстоятельствах, при которых частная и общественная прибыль различаются. По его мысли, «люди одной профессии редко собираются вместе, даже для развлечений, однако их разговоры всегда заканчиваются тайными заговорами против остальных или новыми уловками касательно поднятия цен» [6]. Рынки сами по себе часто терпят крах в попытках достичь эффективных и желаемых результатов, вот роль государства и состоит в исправлении этих ошибок, проведении особой политики (например, с помощью налогового регулирования), которая позволит собрать пучки частных стимулов и общественных прибылей в один букет. (Конечно, относительно этого всегда существуют споры. Однако сегодня мало кто верит в свободные финансовые рынки, так как их крахи обходятся обществу такой дорогой ценой, а компаниям позволяется загрязнять окружающую среду без всякой меры.) Когда правительство действует грамотно, то прибыли, получаемые работником или вкладчиком, равны общественным прибылям, в которые он вносит свой вклад. Если строгой связи нет, мы говорим о провале рынка, той ситуации, когда рынки терпят крах, пытаясь получить эффективный результат. Частные доходы и отдача от общества не связаны, если... – список этих «если» довольно обширен. Если конкуренция не совершенная. Если существуют экстерналии (когда действия одних имеют серьезные положительные или отрицательные последствия для остальных – при этом никаких компенсаций за это не предусмотрено). Если существуют несовершенства или несоразмерность в обмене информацией (кто-то знает актуальную рыночную информацию, а другие еще не имеют к ней доступа). Если отсутствуют рыночные риски или другие рынки вообще (например, никто не может купить страховку от множества важных рисков). В ситуации хотя бы одного из этих условий, подспудно присутствующего в рыночной системе, вряд ли можно говорить о ее существенной эффективности. Это значит, что потенциальная задача правительства – следить за положением дел на рынке и при необходимости корректировать его.

Разумеется, государственные механизмы не имеют возможности корректировать рыночные провалы абсолютно совершенным образом, однако в некоторых странах эти процессы идут успешнее, чем в других. Только если правительство ведет осмысленную работу по устранению негативных результатов функционирования рынка, эти результаты

могут значительно приблизить экономику к состоянию благоденствия и процветания. Грамотное финансовое регулирование помогло Соединенным Штатам остаться на плаву, а миру – избежать кризиса в течение четырех десятилетий после Великой депрессии. Дерегулирование рынка в 1980 году привело в последующие три десятилетия к финансовым кризисам, из которых американский кризис 2008–2009 годов был худшим [7]. Однако эти факты из практики не были случайными. Финансовый сектор использовал свои политические инструменты, чтобы убедиться в том, что провалы рынка *не были* исправлены, что сектор частных вознаграждений остался в гораздо более выгодном положении, чем сектор социальных разработок. Это соотношение – важный фактор, способствующий раздутию финансовой отрасли и ведущий к высокому уровню неравенства наверху.

Формируя рынки

Далее мы постараемся описать те пути, с помощью которых частные финансовые компании дают понять, что рынки *работают плохо.* Например, как замечал Смит, для компаний существуют некие стимулы, направленные на уменьшение рыночной конкуренции. Более того, компании также прилагают все усилия к тому, чтобы утвердиться в отсутствии строгих законодательных запретов монопольного поведения, или – в ситуации их наличия – в их неэффективности. В фокусе внимания предпринимателей находится не увеличение общественного блага в широком смысле, или даже меры по усилению конкурентной ситуации: их цель состоит всего-навсего в том, чтобы заставить рынок работать *на них*, добывать для них больше прибыли. Однако в результате остается лишь менее эффективная экономика и более серьезные показатели неравенства.

Достаточно одного примера. Когда рынки конкурентны, уровень прибыли выше нормальной прибыли на капитал не может быть устойчивым. Так происходит потому, что компании производят больше, чем могут продать, а конкуренты пытаются завладеть вниманием потребителя путем снижения цен. Поскольку конкуренция более чем серьезна, в какой-то момент цены падают настолько, что прибыли (выше нормальной прибыли на капитал) стремятся к нулю, и это настоящее бедствие для жаждущих больших доходов. В экономических школах студенты учатся распознавать и создавать барьеры для конкуренции – включая барьеры вхождения на рынок, – которые будут гарантированно сохранять определенную норму прибыли. В самом деле, как мы увидим далее,

несколько важнейших инновационных проектов трех последних десятилетий были сосредоточены не на том, как сделать экономику более эффективной, а на том, как лучше обеспечить работу монопольных механизмов и как успешнее обойти государственное регулирование, направленное на сопряжение социальной отдачи и частной прибыли.

Создание механизмов, делающих работу рынков менее прозрачной, становится главной темой, ведь чем прозрачнее рынки, тем скорее они будут конкурентными. Именно поэтому банки ведут серьезную борьбу по сохранению их бизнеса в письменной форме производных, рискованных продуктов, которые находились в центре краха AIG, в тени внебиржевого рынка [8]. На этом рынке информацию о хороших сделках потребителям получить довольно сложно. Все имеет свои нюансы, – ситуация, радикально противоположная ситуации на открытом и прозрачном рынке. И поскольку продавцы продают постоянно, а покупатели входят на этот рынок лишь периодически, продавцы владеют бóльшим количеством информации, чем покупатели, и, соответственно, используют эту информацию в свою пользу. Это означает, что в среднем продавцы (например, банки) могут оттянуть гораздо больше средств у покупателей. Грамотно организованные открытые аукционы, наоборот, гарантируют, что товар отправится к тому, кто оценит его наиболее высоко, – это и есть отличительный признак эффективности. Цены доступны для общества – это и позволяет принимать решения.

Недостаточная прозрачность деятельности многих банкиров искажает общую экономическую картину. Без актуальной информации рынки капитала вряд ли будут вести дисциплинированную игру. Денежные потоки не будут направлены туда, где от них будет больше прибыли, или в те банки, где банкиры распорядятся ими наиболее оптимальным образом. Никто не может знать наверняка, каково настоящее положение дел в банковском и финансовом секторах, – и причиной тому отчасти являются теневые транзакции деривативов. Была надежда, что недавний финансовый кризис внесет некоторые изменения, однако банкиры всячески этому сопротивляются. Они препятствовали, например, требованиям на бóльшую прозрачность для деривативов или введению правил, ограничивающих антиконкурентную практику. Эта рентоориентированная активность стоила десятки миллиардов долларов. Хотя в этих битвах банкиры выигрывали далеко не всегда, однако одержанных ими побед вполне хватило для того, чтобы у нас осталось множество нерешенных проблем. Например, в конце октября 2011 года [9] крупнейшая американская финансовая компания стала банкротом (восьмое по вели-

чине банкротство в списке такого рода «рекордов»), отчасти из-за выпуска комплекса деривативов. Очевидно, что рынок этого не предвидел, по крайней мере, не так скоро.

Перемещение денег от подножия пирамиды к ее верхушке

Один из путей, когда верхушка общества имеет такие преимущества для себя на рынке и в политической сфере, – увеличение собственного дохода за счет остальных.

Финансовый сектор выработал большое количество инструментов и различных форм рентоориентированного подхода. Некоторые уже были упомянуты, но есть и другие. Скажем, преимущество в асимметрии информации (например, продажа страховок, которые не будут работать, покупателям, которые не знают об этом) [10]. Или – взятие на себя чрезмерных рисков в ситуации, когда государство, поддерживая уровень жизни, берет банки на поруки и принимает на себя удар от финансовых потерь. Знание об этом позволяет брать кредиты с более низкими процентными ставками и получать средства из Федерального резервного фонда под более низкие проценты (которые на сегодня практически стремятся к нулю).

Однако формы рентоориентирования принимают гораздо более вопиющий характер. В последние годы тенденции лишь укрепляются. Возможности представителей финансовой отрасли иметь преимущество перед бедными и неосведомленными гражданами неисчислимы. Они, например, заработали огромное количество денег в результате выдачи грабительских кредитов и обманных операций с кредитными картами [11]. У бедного есть немного, однако эти немногие средства, собранные воедино, составляют громадные суммы. Если бы правительство обладало чувством справедливости и беспокоилось об общей эффективности, то оно запретило бы все эти практики. В конце концов, значительные суммы затрачивались на то, чтобы переместить эти полученные капиталы от богатых к бедным, в результате чего процесс и приобретает отрицательную доходность. Однако государство не положило конец этой ситуации даже после того, как в 2007 году всем стало очевидно, что происходит на самом деле. Сами причины стали очевидны. Финансовый сектор вложил много средств в лоббирование интересов компаний, – и эти вложения более чем окупились.

Я говорю здесь о финансовом секторе отчасти потому, что именно благодаря этому сектору неравенство в нашей стране приобрело такие



Возможности представителей финансовой отрасли иметь преимущество перед бедными и неосведомленными гражданами неисчислимы.



масштабы [12]. Хотя многое из того, о чем я упомянул, может быть в равной степени отнесено и к другим игрокам на экономической арене, которые создали благодатную почву для текущих проявлений несправедливости.

Современный капитализм представляет собой сложнейшую игру, и победителям необходимо иметь серьезные навыки и умения. Но те, кто выигрывает, часто обладают не слишком замечательными качествами: они умеют обходить законы или создавать законы с выгодой для себя, им свойственна готовность воспользоваться другими и при необходимости вести *нечестную* игру [13]. Как выразился один из самых успешных игроков в этой игре: «Старая поговорка «Победа или поражение не так важны, как то, каков стиль вашей игры» свое отжила». *Значение имеют только победа или поражение.* А рынок обеспечивает важный показатель успеха – количество денег, которыми владеет игрок.

Победа в игре рентоориентирования обеспечивает благосостояние большинства представителей верхушки, однако необходимо учитывать не только средства, которыми достигается и укрепляется их благосостояние. Как мы увидим далее, система налогообложения также играет ключевую роль. Верхушка имеет доступ к разработке этой системы, в условиях которой (с учетом своих прибылей) ее представители платят гораздо меньше, чем должны, – они отдают меньшую долю своих прибылей, имея больше реальной власти. Мы называем эту систему налогообложения регрессивной.

И пока регрессивное налогообложение и рентоориентирование (которое оттягивает деньги у всего общества в пользу перераспределения среди верхушки) лежат в основе увеличения уровня неравенства, особенно в среде представителей высшего класса, более мощные силы оказывают сильнейшее влияние на два других аспекта американского неравенства – выхолащивание среднего класса и увеличение числа бедных. Законы, призванные регулировать деятельность корпораций, взаимодействуют с нормами поведения, которыми руководствуются главы этих корпораций, и определяют механизмы распределения прибылей среди руководителей высшего звена и других акционеров (работников, держателей облигаций и др.). Макроэкономическая политика определяет плотность рынка труда, то есть, уровень безработицы и то, как рыночные силы действуют, чтобы варьировать доли работников. Если они действуют на поддержание высокого уровня безработицы (например, из-за боязни инфляции), уровень заработных плат также будет сдерживаться. Сильные профсоюзные организации помогли сократить

уровень неравенства, в то время как менее слабые оказали громадную услугу собственному руководству, увеличив его. В каждом из этих случаев – сильного положения профсоюзов, эффективности корпоративного управления и управления монетарной политикой – именно политические процессы составляют ядро.

Разумеется, рыночные силы (сбалансированность, скажем, спроса и предложения на квалифицированных работников под влиянием изменения технологий и уровня образования) также играют неоценимую роль, даже в том случае, когда эти механизмы сформированы политической системой. Но вместо сбалансированных действий рыночных сил и политических процессов, при которых политические решения работали бы на сдерживание роста неравенства (в то время как рыночные механизмы приводят к серьезным разобщениям), вместо смягчения политическими мерами нестабильности на рынке, – вместо всего этого сегодня в Соединенных Штатах и политика, и рыночные механизмы совместно работают на увеличение доходов и различия в уровне богатства.

Рентоориентирование

Ранее мы относили к рентоориентированию большую часть тех механизмов, посредством которых текущие политические процессы помогают богатым богатеть за счет бедных. Однако оно принимает множественные формы: скрытые и открытые трансферы и субсидии правительства, принятие законов, призванных сделать рыночную систему менее конкурентной, вялое функционирование существующего законодательства в этой сфере, и статуты, позволяющие корпорациям пользоваться преимущественными правами других и перекладывать собственные траты на остальных членов общества. Термин «рента» первоначально обозначал плату за пользование землей, которую владелец получал лишь за то, что владел ею, а не за какие-либо реальные действия, которые он совершал. Это в корне отличается от ситуации работника, который получает свой доход исключительно за те усилия, которые он прикладывает. Затем значение этого термина было расширено и включило в себя монопольные прибыли, то есть доход от контроля за какой-либо монополией. В конечном счете под термином «рента» стали понимать прибыль от владения какими-либо притязаниями. Если бы государство дало некой компании уникальное право на поставки ограниченного количества (квоты) такого продукта, как, например, сахар, то дополнительная

прибыль, полученная в результате владения этим уникальным правом, получила бы название ренты квотирования.

Страны, богатые природными ресурсами, почти не знакомы с рентоориентированием. Получить прибыль в таких странах гораздо легче — достаточно получить доступ к этим ресурсам на благоприятных условиях и организовать производство. Зачастую это превращается в игру с отрицательной доходностью, поэтому подобные страны имеют гораздо меньшие показатели роста и развития, чем те, где природные богатства отсутствуют [14].

Гораздо большее беспокойство вызывает тот факт, что некоторые думают, будто богатство природными ресурсами можно использовать в качестве инструмента в борьбе с бедностью, а также в качестве гарантии доступа к образованию и медицинскому обслуживанию для всех. Налоги на доходы и сбережения могут ослабить стимулы к развитию; напротив, налоговые сборы на землю, нефть или иные природные ресурсы увеличивают их. Ресурсы будут использованы — если не сегодня, то завтра. Побочных эффектов стимулирования нет. Это означает необходимость достаточных средств для финансирования и социального сектора, и общественных вкладов, скажем, в сферу образования и здравоохранения. Вот почему среди стран с высоким уровнем неравенства так много стран, богатых природными ресурсами. Несомненно, в этой группе есть несколько стран с более высокими показателями рентоориентирования (как правило, это страны с более мощной политической системой), — при этом государство гарантирует, что прибыли от этих ресурсов будут работать на развитие самой системы. В Венесуэле, богатейшем производителе нефти в Латинской Америке, более половины населения живет в бедности, несмотря на популярность Уго Чавеса — и это именно тот тип бедности в условиях природного богатства, который обеспечивает успех подобных политических лидеров [15].

Рентоориентированное поведение не является эндемичным только для богатых ресурсами стран Ближнего Востока, Африки и Латинской Америки. Оно становится таковым и для современных экономических систем, включая нашу. В развитых странах оно принимает множество форм, некоторые из которых сродни тем, что существуют в странах, богатых нефтью: получение государственного имущества (такого, как нефть или полезные ископаемые) по ценам ниже рыночных.

Другая форма рентоориентирования противоположна первой: продажа правительству произведенной продукции по ценам *выше* рыночных (неконкурентное производство). Медицинские корпорации и военные ведомства вовлечены именно в реализацию этой формы. Открытые суб-

сидии правительства (как в сельском хозяйстве) или скрытые субсидии (торговые ограничения, ослабляющие конкуренцию, или субсидии, заложенные в системе налогообложения) представляют собой еще один набор получения ренты от общества.

Не все формы рентоориентирования в качестве получения средств от простых граждан используют правительственные структуры. Частный сектор может существовать сам по себе, получая ренту от общества, например, посредством монопольных операций и эксплуатации менее образованных членов общества через банковскую систему грабительских займов. Генеральное руководство контролирует деятельность корпорации путем перераспределения долей прибыли в свою пользу. В этом случае правительство тоже играет роль – однако ту самую роль, при которой не делается ничего: не запрещаются механизмы негативного характера, им не придается статус незаконных действий, и даже существующие законы игнорируются. Эффективное функционирование законодательства в вопросах конкуренции может существенно ограничить монопольные прибыли; эффективные законы, касающиеся махинаций с займами и кредитными картами, могут ограничить распространение банковской эксплуатации; грамотное законодательство в сфере корпоративного управления может ограничить расширение несправедливых распределений прибыли среди работников компаний.

Взглянув на тех, кто занимается распределением богатства наверху, можно понять природу происхождения этого аспекта неравенства в Соединенных Штатах. Мы имеем не так уж много изобретателей, которые поистине реформировали технологическую базу; не так уж много ученых, которые изменили человеческое понимание законов природы. Вспомним Алана Тьюринга, чей гений обеспечил математический фундамент для современного компьютера. Или Эйнштейна. Или изобретение лазера (в котором ключевую роль играл Чарльз Таунс) [16]. Или Джона Бардина, Уолтера Брэттайна и Уильяма Шокли – изобретателей транзистора [17]. Или Уотсона и Крика, раскрывших тайны ДНК, и их открытия легли в основу современной медицины. Практически никто из них не был вознагражден материально должным образом.

Одновременно с этим многие представители верхушки, так или иначе, тоже являются гениями, только гениями не от науки, а от сферы бизнеса. Некоторые могут подтвердить, например, что Стив Джобс или некоторые новаторы среди социальных медиа были, в каком-то смысле, абсолютно гениальны. Джобс занимал 110-е место в списке Forbes богатейших людей за всю историю человечества, будучи миллиардером еще при жизни, а Марк Цукерберг занимает в этом рейтинге 52-е ме-

сто. Однако многие из этих «гениев» возвели свои империи на плечах гигантов: таких, например, как Тим Бернерс-Ли, основатель всемирной паутины, который никогда не входил в список Forbes. Он мог бы быть миллиардером, но выбрал иное – он сделал свою идею доступной всем на совершенно безвозмездной основе, чем способствовал ускоренному развитию виртуальной сети [18].

Приближенный взгляд на успех представителей верхушки в деле распределения богатства обнаруживает, что небольшая часть этих гениев находится в стадии разработки новых форм эксплуатации и других негативных изменений в рыночной экономике – и, во многих случаях, они находят эти инновационные способы, которые гарантированно будут работать на них, а не на простых граждан, причем эти способы становятся все более масштабными.

Мы уже упоминали представителей финансового сектора, которые составляют 0,1% из 1 процента верхушки. В то время как одни достигают своего благополучия через производство ценностей [19], остальные зарабатывают путем рентоориентирования, используя те формы, которые мы описали выше. На верхушке, помимо уже рассмотренных финансистов, располагаются монополисты и их потомки, которые, используя то один, то другой механизм, достигли вершины экономического положения и стали доминантными фигурами в этой сфере. После железнодорожных баронов XIX века пришли Джон Рокфеллер и Standard Oil. Конец XX века ознаменовался приходом Билла Гейтса и главенствующим положением его корпорации Microsoft в индустрии софта для персональных компьютеров.

За границами США есть пример Карлоса Слима, мексиканского бизнесмена, который возглавлял список богатейших людей мира, по версии Forbes в 2011 году [20]. Благодаря своему влиянию на телефонную промышленность Мексики, Слиму удалось установить цены, многократно превышающие цены конкурентных рынков. Он достиг таких высот тогда, когда ему удалось завладеть системой телекоммуникаций в Мексике после их приватизации [21], – так действовали многие известные истории успешные люди. Как мы видели, разбогатеть за счет пользования государственными активами с малым процентом не составляет особого труда. Многие из нынешних российских олигархов, например, достигли своего текущего богатства путем покупки государственных активов по ценам ниже рыночных – с гарантией постоянных прибылей посредством монополий. (В Америке работа с государственными активами, как правило, гораздо более тонкое дело. Мы, скажем, создаем пра-

вила их продажи, что в действительности является, в сущности, даром, однако без той прозрачности, что наблюдается в России) [22].

В предыдущей главе мы обозначили другую важную группу с высоким уровнем благосостояния — руководителей крупных корпораций, таких, например, как Стивен Хемсли, из UnitedHealth Group, который в 2010 году получил прибыль в $102 миллиона, или Эдвард Мюллер из Qwest Communications (сейчас, после слияния в 2011 году — CenturyLink), который получил $65,8 миллиона [23]. Руководители успешно сосредоточивают в своих руках все большую долю прибыли корпораций [24]. Как мы попытаемся объяснить далее, это не обусловлено резким увеличением их производительности, позволившим руководству поднять собственные доходы так сильно всего за пару десятилетий. Скорее это обусловлено возможностью аккумулировать в своих руках большую долю прибыли всей корпорации, которой они призваны служить, и большой степенью доверия со стороны общественности.

И, наконец, еще одну большую группу людей составляют юристы «высокого полета», включая тех, кто оказал содействие другим группам рентоориентированных в получении ими богатств за счет манипуляций с законодательством, и помощь в том, чтобы их не отправили за решетку. Эти же юристы оказывали содействие при подготовке налоговых законопроектов, заранее содержащих некоторые лазейки, благодаря которым их потенциальные клиенты могли избегать уплаты налогов, а затем организовывали более масштабные акции с получением новых преимуществ через эти лазейки. Эти же юристы способствовали созданию сложно организованных рынков деривативов с непрозрачными механизмами действия. Эти же юристы генерировали монополии посредством контрактных договоренностей, причем все их действия не выходили за пределы рамок закона. И за все их содействие созданию рынка, работающего не так, как должна работать рыночная экономика, и инструментов по продвижению наверх эти юристы были благодарно вознаграждены представителями верхушки [25].

Монопольные ренты: создание устойчивых монополий

Для экономистов наличие большого богатства представляет собой определенную проблему. Как я уже замечал, законы конкуренции говорят, что прибыли (исключая нормальную отдачу капитала) стремятся к нулю, причем довольно быстро. Но если прибыли равны нулю, как создается богатство? Бесконкурентные ниши по тем или иным причи-

нам предлагают лишь одну дорогу [26]. Но она мало объясняет ситуацию устойчивого роста прибылей (вне рамок конкурентного уровня). Успех привлекает дополнительных игроков, и возможность получения прибыли быстро исчезает. Настоящий ключ к успеху основывается на уверенности в отсутствии конкуренции или, по крайней мере, в отсутствии конкуренции до возникновения монополии такой силы, что она окажется способной пресечь все попытки возникновения конкуренции. Наиболее простой путь к монополии — через помощь государства. Например, в течение двухсот лет Британия сохраняла за Ост-Индской компанией монопольное право на торговлю с Индией.

Есть и другие способы получить правительственные монополии. Патенты, как правило, дают изобретателю уникальное монопольное право на инновацию на определенный отрезок времени. Однако законы патентного права могут продлить срок патента и увеличить барьеры вхождения в эту сферу для других компаний, укрепив тем самым монополию. Именно так устроено патентное право Соединенных Штатов. Оно рассчитано не на максимизацию распространения инноваций, а на максимизацию прибыли от них [27].

Но даже без поддержки монополий правительством сами компании могут создавать барьеры вхождения на тот или иной рынок. Этому способствует множество практик, например, удержание производственных мощностей: входящий на рынок должен знать, что с его вхождением игроки рынка увеличат производительность и понизят цены, поэтому вхождение его на рынок с учетом затрат на это окажется убыточным [28]. В Средние века с этой ролью успешно справлялись гильдии и цеха, а многие профессии до сих пор действуют по схожему принципу. Несмотря на заявления всего лишь о попытках придерживаться определенных стандартов, ограничения входа на рынок (к примеру, сокращение мест в медицинских школах или сокращение трудовой миграции квалифицированных работников) сохраняют прибыль крайне высокой [29].

На рубеже прошлого века во время президентства потерявшего доверие Теодора Рузвельта беспокойство относительно монополий, лежащих в основании большинства благосостояний того времени (включая богатство Рокфеллера), возросло настолько сильно, что пришлось принять ряд законов, направленных на слом этих монополий и предотвращение подобных практик. В последующие годы большинство монополий было разрушено — это затронуло нефтяную, табачную и другие отрасли промышленности [30]. И все же сегодня, если мы окинем взглядом американскую экономику, то увидим большое количество секторов, включая те, что занимают центральное место в ее функционировании,

в которых доминирует одна или несколько фирм — в компьютерных операционных системах это Microsoft, а в телекоммуникациях — AT&T, Verizon, T-Mobile и Sprint.

Эту монополизацию рынка обуславливают три фактора. Во-первых, имеет место столкновение идей относительно роли государства в деле поддержания гарантированной конкуренции. Экономисты Чикагской школы, например, Милтон Фридман (Milton Friedman) и Джордж Стиглер (George Stigler), которые верили в силу свободных рынков [31], подчеркивали, что рыночная система конкурентна по своей природе [32], а кажущиеся антиконкурентными практики только способствуют повышению эффективности. Масштабные программы, призванные «образовать» [33] людей, и в особенности судей, с учетом новых юридических и экономических доктрин и частично спонсированные фондами правого крыла (например, Olin Foundation), оказались успешными. Выглядели эти времена довольно иронично: американские суды были уверены в *природной* конкурентоспособности рынков и возлагали серьезное бремя ответственности на тех, кто осмеливался заявлять обратное, утверждая, что экономическая дисциплина исследовала именно то, почему рынки зачастую *не* являются конкурентными даже при кажущемся наличии множества на них игроков. К примеру, новая серьезная отрасль экономики называется теория игр, она объясняет, каким именно образом может замалчиваться злоумышленное поведение игроков в определенные отрезки времени. Между тем новые теории несовершенной и асимметричной информации показывали, как это самое информационное несовершенство ухудшает ситуацию неравенства, а актуальное положение дел лишь подкрепляло важность этих теорий.

Не стоит недооценивать влияние Чикагской экономической школы. Хорошо известны ситуации вопиющих нарушений, например, грабительское ценообразование, когда компании понижают цены на свою продукцию настолько, что новый игрок вынужден уйти, а затем вновь повышают свои цены, пользуясь правом монополии, — и преследовать их по закону было крайне трудно [34]. Чикагская школа экономики утверждает, что рынки предположительно конкурентны и эффективны. Если бы так! В самом деле, если бы барьеры вхождения были низкими, доминирующий игрок не получал бы ничего от ухода соперника, потому как довольно скоро появлялся бы новый. Однако процесс вхождения на рынок труден, а потому и имеет место грабительское поведение монополиста.

Второй фактор, влияющий на укрепление монополий, связан с изменениями в нашей экономике. Формирование монопольных сил про-

ходило гораздо легче в условиях бурного роста новых отраслей промышленности. Многие из этих сфер были отмечены явлением, которое мы называем сетевые экстерналии. Очевидным примером здесь может служить операционная компьютерная система: поскольку всем удобно говорить на одном языке, то всем будет удобно использовать и единую операционную систему. Увеличивающиеся разрывы в мировом масштабе нуждаются в некой стандартизации. Поэтому выбирают тех, кто сможет обеспечить необходимый стандарт – монопольно обеспечить.

Как уже было отмечено, конкуренция призвана естественным образом работать против аккумуляции рыночных сил. В условиях существования больших монопольных прибылей конкуренты работают на получение бóльшей доли. И в этом заключается третий фактор укрепления монопольных сил в Соединенных Штатах: бизнес находит новые способы сопротивления вхождению на рынок новых игроков с целью уменьшить конкурентное давление. Microsoft в данном случае представляет собой пример par excellence – диктатуры по преимуществу. Поскольку он покоится на своем положении монопольного игрока на рынке операционных систем, он упускает множество альтернативных технологий, которые могут негативно сказаться на его монопольном удобстве. Развитие сети Интернет и веб-браузеров для доступа к ней является ярким примером подобной угрозы. Netscape вывел на рынок браузер, создание которого было спонсировано правительством [35]. Microsoft решил избавиться от потенциального соперника и предложил собственный продукт, Internet Explorer, который, однако, не выдерживал конкуренции на свободном рынке. Компания решила использовать свое монопольное положение в сфере операционных систем, чтобы расставить на игровом поле ухабы и бугры. Была применена стратегия FUD (fear – страх, uncertainty – неуверенность, doubt – сомнение), которая сеяла панику среди пользователей через пересылку сообщений об ошибке, если на компьютере с системой Windows был установлен браузер Netscape. Не предоставляла компания и пояснений, как обеспечить полную совместимость новых версий Windows с другими браузерами. И, что может быть проще, компания предлагала пользоваться браузером Internet Explorer совершенно бесплатно как частью общего программного софта. С нулевой ценой крайне трудно тягаться. Netscape был повержен [36].

Очевидным представляется тот факт, что продажа чего-либо по нулевой цене не сулит компании прибылей – в краткосрочном периоде. Однако руководство Microsoft придерживалось долгосрочных целей сохранения монополии, а для этого краткосрочными целями можно было

пренебречь. Стратегия удалась, но ее методы настолько явны, что суды и арбитражи всего мира загружены делами, связанными с ее антиконкурентной практикой. И все же, в конце концов, Microsoft победил и осознал, что однажды заработанные сильные монопольные позиции трудно сломить. Завоеванное компанией главенство в сфере операционных компьютерных систем стало стимулом к расширению и главенству в сфере хостинга и приложений [37].

Посему неудивительно, что прибыли Microsoft настолько высоки — в среднем, $7 миллиардов в год в течение последних двадцати пяти лет, $14 миллиардов в год в течение последних десяти лет, а в 2011 году — $23 миллиарда [38], а значит, — невероятное богатство для тех, кто инвестировал в эту компанию на стадии ее создания. Здравый смысл подсказывает, что, несмотря на главенствующие позиции и громадные ресурсы, Microsoft никогда не был реальным новатором. Он не развивал первый широко используемый текстовый процессор, первые табличные системы, первый браузер, первый медиа-проигрыватель и первую поисковую систему. Инновации лежали в иной плоскости. И это вполне согласуется с теорией и исторической очевидностью: монополисты никогда не могут быть хорошими изобретателями и новаторами [39].

Если мы посмотрим на экономику Соединенных Штатов, то увидим множество компаний в различных отраслях, а посему все условия для конкурентной ситуации налицо. Но конкуренции нет. Рассмотрим ситуацию на примере функционирования банковской сферы. В этой сфере работают сотни банков, однако более половины государственных активов [40] делят между собой лишь четыре крупнейших, и этот показатель серьезно вырос с показателя 15-летней давности. В меньших сообществах крупнейших игроков всего один-два. При таком малом количестве игроков на рынке цены едва ли будут конкурентными [41]. Вот почему сектор ежегодно получает доход в $115 миллиардов — бóльшая часть этих средств попадает сразу наверх, что лишь усиливает степень неравенства в обществе [42]. В случае некоторых услуг и продуктов, например, внебиржевых кредитных дефолтных свопов, полностью доминируют четыре из пяти самых крупных банков. Подобная рыночная концентрация всегда предоставляет причины для беспокойства об их вступлении в некий сговор, — пусть даже не провозглашенный. Банки устанавливают критическую ставку (Лондонская межбанковская ставка предложения, Libor). Это выглядит следующим образом: банки работают на то, чтобы сфальсифицировать ставки, что позволит им получать дополнительные средства от тех, кто еще не был осведомлен о нововведениях.

Конечно же, несмотря на то что законы, запрещающие различные монопольные практики, четко прописаны, они нуждаются в дальнейшей проработке. Особенно если учесть нарратив Чикагской школы экономики, мы можем говорить о том, что существует тенденция невмешательства в процессы свободной работы рынков, даже если на выходе получается неконкурентный результат. И есть весьма увесистые политические резоны не занимать чересчур строгую позицию: в конце концов, такая позиция воспринималась бы как антибизнес – что нехорошо для избирательных кампаний, – даже если бизнес этот слишком жесток (например, Microsoft) [43].

Политика: право устанавливать правила и быть судьей

Выигрывать в честной и справедливой игре – это одно. Другое дело – иметь возможность самому устанавливать правила игры, причем устанавливать их таким образом, чтобы изначально повышать шансы на выигрыш определенных игроков. Еще хуже – самому выбирать судей игры. Сегодня во многих сферах регулирующие органы несут ответственность за контроль над определенным сектором (устанавливая и поддерживая правила и механизмы регуляции) – таковы, например, Федеральная комиссия по коммуникациям (Federal Communications Commission, FCC) в сфере телекоммуникаций, Комиссия по безопасности (the Security and Exchange Commission, SEC) в сфере обеспечения безопасности, Федеральная резервная система (Federal Reserve) в сфере банковских услуг. Основная проблема состоит в том, что руководители этих сфер заинтересованы в использовании своего политического влияния для того, чтобы поддержать наиболее лояльные им регулирующие органы.

Экономисты называют это явление «нормативным захватом» [44]. В некоторых случаях захват ассоциируется с денежными стимулами: контролирующие органы базируются и вращаются в тех сферах, которые они призваны регулировать. Их стимулирующие выплаты согласуются с правилами определенной индустрии, но могут совершенно разниться с доходами остальных членов общества. В случае надлежащего исполнения своих обязанностей, члены контрольных комиссий могут рассчитывать на вознаграждение после ухода с занимаемых должностей.

Однако есть ряд случаев, при которых «захват» не мотивирован денежными средствами. Просто мышление членов контрольных комиссий захвачено именно теми, кого они контролируют и чью деятельность они регулируют, – это получило название «когнитивного захвата»,

и этот феномен имеет более социологическую природу. Пока ни Алан Гринспен, ни Тим Гайтнер фактически не работали в крупных банковских структурах до их перехода в Федеральный резерв, между ними существовало некое сходство и они разделяли одинаковую точку зрения. В мышлении руководства банков – несмотря на тот хаос, который оно пытается культивировать, – нет мысли о том, что существует необходимость введения строгих условий для деятельности по спасению банков.

Банкиры развязали руки огромному количеству лоббистов, убеждающих тех, кто играет роль в осуществлении контрольных функций, в том, что они сами в контроле не нуждаются, – по разным оценкам, их количество составляет 2,5 на каждого конгрессмена США [45]. Механизм убеждения работает успешнее в том случае, если исходная цель носит позитивный характер. Вот почему банки и их лоббисты работают столь усердно – необходимо убедить всех, что правительство назначает на контролирующие должности тех людей, которые в той или иной мере уже были «захвачены», и препятствуют продвижению тех, кто не разделяет их убеждения. Я наблюдал это непосредственно во время функционирования администрации Клинтона, когда потенциальные имена для федеральных органов еще только выходили на поверхность, некоторые – даже из банковского сообщества. Если кто-либо из потенциальных претендентов на должности отклонялся от принятой линии (рынки являются саморегулирующимися системами, а банки могут самостоятельно справиться с принятыми на себя рисками), его имя забывалось, а кандидатура не получала одобрения [46].

Правительственная щедрость

Мы увидели, как монополия – в ходе одобрения или «санкционирования» правительством путем неадекватного применения законов конкуренции – сколотила состояния для многих богатейших людей мира. Однако существует иной способ обогащения. Можно просто сделать так, чтобы правительство само платило вам деньги. К тому есть несколько путей. Малейшее изменение в законодательстве может принести доход в миллиарды долларов. Это наблюдалось, например, в том случае, когда правительство расширило необходимый список лекарств, входящий в страхование здоровья по старости, в 2003 году [47]. Закон, который запрещал государственным структурам возможность установления более низких цен на лекарства, ежегодно приносил фармацевтическим компаниям доход в $50 миллиардов [48]. В более общем виде, государственные поставки (включающие оплату стоимости лекарств, которая

гораздо выше самих затрат) являются типичным проявлением щедрости правительства.

Иногда прибыли скрыты в непрозрачных условиях функционирования законодательства. Одним из ключевых законопроектов, дерегулирующих рынок финансовых деривативов, является закон, обеспечивающий их неприкосновенность со стороны контрольных структур (при этом масштабы рисков для экономики не принимаются в расчет). Он также указывает на главенствующую роль деривативов в деле банкротства. Если банк обанкротился, деривативы будут выплачены еще до того, как работники и кредиторы увидят какие-либо деньги – даже если эти самые деривативы и привели структуру к столь плачевному состоянию [49]. (Рынок деривативов играл ключевую роль в кризисе 2008–2009 годов и является ответственным за спасение $182 миллиардов страховой компании AIG.)

Есть и другие пути обогащения банковского сектора посредством правительственной щедрости, которые стали более очевидными при оценке последствий Великой рецессии. Когда Федеральная резервная система (которая сейчас может считаться ответвлением правительственных структур) давала взаймы банкам огромное количество денежных средств по практически нулевым процентным ставкам и позволяла банкам выдавать эти же средства правительству (или даже правительственным структурам других государств) под более высокую процентную ставку, получалось, что Резерв фактически дарит банкам миллиарды долларов.

И описанные механизмы вовсе не исчерпывают списка правительственных уступок, на базе которых формируется личное благосостояние богатейших представителей нации. Многие страны, включая Соединенные Штаты, контролируют огромное количество природных ресурсов нефти, газа, месторождений горных пород. Если государство обеспечит кому-либо право добычи этих ресурсов с определенных территорий, нет необходимости быть гением, чтобы обогатиться на их добыче. Именно так поступало правительство США в XIX веке, в те времена, когда кто угодно мог заявить свои права на добычу природных ресурсов. Сегодня правительство, как правило, не разбрасывается собственными ресурсами: зачастую оно требует выплаты, однако, заметим, что эти выплаты гораздо ниже должного уровня. Этот механизм представляет собой менее прозрачный способ раздачи денежных средств правительством. Если стоимость нефти на определенном участке земли составляет $100 миллионов за вычетов необходимых выплат, а прави-

тельство требует выплаты в 50 миллионов, получается, что тем самым оно «дарит» добытчику остальные 50 миллионов.

Так не должно быть, однако могущественные интересы делают это именно так. В администрации президента Клинтона мы старались получить с горнодобывающих компаний бóльшую плату за те ресурсы, которые они извлекают из общественных земель, нежели ту, которую они должны были выплатить номинально. Неудивительно, что горнодобывающие компании (и конгрессмены, которым эти компании отдавали щедрое вознаграждение) противились этим мерам, что получалось у них весьма успешно. Основным аргументом для них было то, что соразмерные выплаты замедляют экономический рост. Но существо дела состояло в том, что горнодобывающие компании назначали цену, чтобы получить права на добычу горных пород, до тех пор, пока стоимость ресурсов была выше, чем стоимость добычи, и если выигрывали аукцион, то получали право на добычу ресурсов. Аукционы сами по себе не замедляют экономического роста; этот механизм делает прозрачным систему, при которой за общественные ресурсы производится адекватная плата. Современные теории механизмов функционирования аукционов показывают, что изменения правил и хода самого проведения аукционов могут значительно увеличить доходы правительства. Эти теории были протестированы в ходе проведения ряда аукционов для телекоммуникаций начиная с 1990-х годов и показали себя необыкновенно продуктивно, принеся правительству миллиардные доходы.

Иногда правительственная щедрость вместо раздачи ресурсов по ценам гораздо ниже рыночных принимает формы переписывания правил с целью значительного увеличения прибылей. Самый легкий способ сделать это — защитить фирмы от иностранной конкуренции. Налоговые ставки, которые установлены для зарубежных компаний, также являются своеобразным подарком для компаний, базирующихся на территории США. Компании, требующие защиты от конкуренции со стороны иностранных фирм, дают разумное объяснение, подразумевая, что общество в целом пользуется всеми благодеяниями, а те прибыли, которые получают компании, являются, по большому счету, побочными. Здесь кроется, конечно, корыстный интерес, и пока существуют примеры того, что подобные объяснения содержат некоторую правду, масштабы злоупотребления этим аргументом настолько велики, что их трудно принимать всерьез. Это происходит потому, что тарифы для зарубежных производителей делают их бизнес нерентабельным, а у своих компаний, наоборот, появляется возможность повышения цен и, следовательно, увеличения общего дохода. В некоторых случаях могут быть

побочные выгоды, такие, например, как рост занятости населения в компаниях США и возможность для этих компаний инвестирования в R&D (research and development – исследования и разработки), что позволяет увеличить производительность и конкурентоспособность. Однако зачастую подобные тарифы защищают устаревшие отрасли, которые навсегда утратили способность к соревновательности, а также те отрасли, которые не делают ставок на новые технологии и предпочитают отказаться от самих конкурентных принципов.

Субсидии на производство этанола представляют собой один из самых ярких примеров описанного феномена. План, согласно которому появилась необходимость уменьшить нашу зависимость от нефти, заменив ее энергией солнечных лучей, направленной на выращивание ключевого американского продукта – кукурузы, казался неопровержимым. Однако преобразование энергии растений в энергию, способную привести в движение автомобиль, оказалось невыразимо затратным. Необходимо также учитывать, что есть разница в отношении различных растений. В этом смысле успешен был опыт Бразилии, которая получала сахарный этанол, – с этими успехами США не могли соревноваться. Вот и обложили бразильский этанол тарифом в 54 цента за галлон [50]. Через 40 лет после начала субсидирования проекта поддержание этой технологии продолжалось, хотя к заметному росту это привести не могло. Когда цены на нефть после рецессии 2008 года упали, многие фабрики по производству этанола стали банкротами (даже с учетом значительных субсидий) [51]. Так продолжалось до конца 2011 года, когда эти субсидии упразднились.

Продолжительный характер столь диспропорциональных субсидий укореняется в одном источнике: политических решениях. Главными – и на протяжении долгого времени – единственными эффективными прямыми бенефициарами производители кукурузного этанола (доминирующий производитель – Archer Daniels Midland, ADM). Как и большинство других производителей, ADM была более искусна в управлении, нежели в испытании новых технологий. Она оказывала щедрую поддержку обеим партиям, посему представители конгресса не слишком стремились открещиться от подобной щедрости, а законодатели не торопились менять тарифы субсидий на производство этанола [52]. Как мы уже замечали, компании почти всегда уповают на то, что настоящие благодетели подобной щедрости находятся в иных плоскостях. В данном случае защитники этанола говорят об американских кукурузных фермерствах как главных бенефициариях. Но в большинстве слу-

чаев это не так, особенно если учесть весь опыт субсидирования этой отрасли [53].

Разумеется, понять, почему американские производители кукурузы, и без того получающие значительные правительственные выплаты (практически половина их дохода приходит из Вашингтона, а не из непосредственного труда на земле), должны получать еще большую помощь, довольно трудно. Еще труднее согласовать это с принципами функционирования рыночной экономики. (Фактически бóльшая часть субсидий правительства идет не к бедным фермерам и домохозяйствам, как многие думают: на самом деле происходит распределение всех средств и значительное финансирование богатых и развитых фермерств) [54].

К сожалению, правительственная щедрость не исчерпывается примерами, которые были указаны в этой главе, потому что описание каждого случая поощрения правительством рентоориентированного поведения потребовало бы написания отдельной книги [55].

Глава 3

РЫНКИ И НЕРАВЕНСТВО

Предыдущая глава обозначила роль рентоориентирования в формировании высокого уровня неравенства в Соединенных Штатах. Другая попытка объяснения неравенства требует анализа абстрактных рыночных сил. В этом смысле, неудачей для представителей средних и низших классов является то, что эти силы работают не на них – в то время как обычные рабочие вынуждены мириться с таящей на глазах заработной платой, доходы банкиров растут. Неявно в этой перспективе существует предостережение, которое не следует путать с чудесами рынков и рисками: необходимо быть аккуратными в попытках «скорректировать» ситуацию на рынке.

Точка зрения, которую принимаю я, несколько отличается от вышеизложенной. Я начну с наблюдений, которые представил в 1-й и 2-й главах: другие развитые страны с аналогичным развитием технологий и уровнем доходов на душу населения значительно отличаются от Соединенных Штатов по уровню неравенства в доходах без вычета налогов, неравенства в доходах с учетом налогов и трансферных доходов, а также по уровню неравенства богатства и экономической мобильности. Также эти страны отличаются от США тенденциями по этим направлениям в различных временны́х промежутках. Если рынки – принципиальная движущая сила, то почему развитые страны, имеющие аналогичные механизмы развития своих экономик, показывают такие разные результаты? Наше предположение заключается в том, что рыночные силы, конечно же, реальны, однако, они в большей степени формируют-

ся политическими процессами. Рынки формируются законами, регулятивной деятельностью и определенными институтами. Каждый из этих компонентов имеет собственные последствия – и тот способ, в результате которого была сформирована экономическая система Соединенных Штатов, работает преимущественно с учетом интересов верхушки.

Существует иной фактор, определяющий социальное неравенство, который мы обстоятельно обсудим в данной главе. Как было показано, правительство формирует рыночные силы – так же, как оно формирует социальные нормы и институты. Действительно, политика, в широком смысле, отражает и поддерживает социальные нормы. Во многих обществах представители низших слоев населения в той или иной мере страдают от дискриминации. Увеличение этой дискриминации – дело функционирования социальных норм. Мы постараемся рассмотреть, как изменения в социальных нормах, касающиеся, например, справедливого распределения доходов, и изменения в деятельности социальных институтов (например, профсоюзов) помогают сформировать систему распределения доходов и богатств в Соединенных Штатах. Однако эти социальные нормы и институты не существуют в вакууме: они сформированы все тем же 1%.

Законы спроса и предложения

Стандартный экономический анализ предусматривает анализ спроса и предложения для объяснения механизмов формирования заработной платы и различий в ее уровне, а также анализ сдвигов кривых спроса и предложения для объяснения изменений в паттернах неравенства доходов. В стандартной экономической теории зарплаты неквалифицированных рабочих определены соотношением спроса и предложения. Если спрос растет медленнее, чем предложение, уровень заработных плат падает [1]. Поэтому анализ изменений неравенства делает акцент на исследовании двух вопросов: а) Чем определяются сдвиги кривых спроса и предложения? и b) Что определяет индивидуальный вклад человека в экономику: доля населения с высокой профессиональной квалификацией или огромное количество богатства?

Количество иммигрантов (как легальных, так и нелегальных) повышает предложение трудовых ресурсов. Повышение уровня доступности образования может снизить уровень предложения неквалифицированной рабочей силы и повысить предложение труда квалифицированного. Технологические изменения могут привести к уменьшению спроса

на трудовые ресурсы в некоторых сферах или уменьшению спроса на определенные виды труда, и в то же время увеличить спрос на другие.

В основе глобального финансового кризиса лежали серьезные структурные изменения в экономической сфере. Одним из них был сдвиг в структуре рынка занятости Соединенных Штатов в последние 20 лет, особую роль в котором сыграло разрушение рабочей инфраструктуры в сфере обрабатывающей промышленности [2] — отрасли, которая помогла сформировать американский рабочий класс после Второй мировой войны. Отчасти это произошло в результате технологических изменений, увеличения показателей производительности, что значительно опережало увеличение спроса. Сдвиг сравнительных преимуществ осложнил проблему, которая в условиях развивающихся рынков (например, Китай) требовала приобретения новых компетенций и инвестирования в сферы образования, инноваций и инфраструктуру. Доля Соединенных Штатов в глобальном производстве в ответ на эти действия значительно сократилась. Разумеется, в условиях динамично развивающейся экономики рабочие места исчезают и вновь создаются. Однако в этот раз все было иначе: новые рабочие места не оплачивались так же хорошо, как старые. Навыки, которые позволяли работнику претендовать на более высокую заработную плату в сфере производства, не были в цене на его новом рабочем месте (если его вообще удавалось получить). Так что неудивительно, что уровень заработной платы отражал переход человека со статусом квалифицированного работника отрасли производства в статус неквалифицированного работника любой другой сферы экономики. Американские рабочие были, в каком-то смысле, жертвами собственного успеха: их топила их же собственная производительность. Так как уволенные работники отраслей производства боролись за новые рабочие места в других сферах, уровень их заработных плат только уменьшался.

Бум на рынке ценных бумаг и пузырь на рынке недвижимости начала XXI века помогли на время скрыть те структурные перемещения, через которые пришлось пройти Соединенным Штатам. Пузырь на рынке недвижимости предлагал рабочие места тем, кто потерял свои должности, однако эта мера носила временный характер. Этот пузырь породил потребительский бум, что дало возможность американцам жить не по средствам: без этого пузыря ослабление экономики и уровня доходов представителей среднего класса стало бы очевидным в разы быстрее.

Отраслевые сдвиги были одним из ключевых моментов роста неравенства в Соединенных Штатах. Они, в частности, помогли объяснить механизм, при котором обычный работник чувствовал себя столь неза-

щищенным. Именно потому, что его доходы были столь малы, представители верхушки, получая львиную долю всех доходов, чувствовали себя так вольготно.

Второй структурный сдвиг коренился в технологических изменениях, которые повысили спрос на квалифицированных работников и заменили неквалифицированных машинами. Это назвали ловкостью приспособиться к технологическим переменам (*skill-biased technological change*). Должно быть очевидным, что инновации и инвестиции, которые снижают потребность в неквалифицированном труде (например, инвестиции в сферу роботостроения) ослабляют спрос на этот самый неквалифицированный труд и ведут к уменьшению зарплат в этой нише.

Те специалисты, которые связывают уменьшение заработных плат в среде низших слоев общества и представителей среднего класса с рыночными механизмами, часто рассматривают их как нормальное и сбалансированное функционирование этих сил. И, к сожалению, в случае продолжения тенденций к инновациям, подобные тренды могут только укрепиться.

Рыночные силы не всегда функционировали согласно описанному механизму: нет ни одной теории, которая бы провозглашала именно этот путь. На протяжении последних шестидесяти лет спрос и предложение на квалифицированную и неквалифицированную рабочую силу сдвигался в сторону увеличения и уменьшения диспропорций в уровне заработных плат [3]. После Второй мировой войны большое количество американцев получили высшее образование благодаря GI Bill. (В 1940 году выпускники колледжей составляли порядка 6,4% рабочей силы, однако в 1970 году этот показатель удвоился и составил 13,8%.) [4] Однако рост экономики и спроса на квалифицированных работников сохранял темп роста предложения, поэтому образование оставалось в приоритете. Работники, окончившие колледж, получали в 1,59 раза больше, чем те, кто имел за спиной лишь школьное образование, — этот показатель практически не изменился с 1940 года (1,65). *Относительное* уменьшение предложения неквалифицированного труда означало, что даже благосостояние этих работников не страдает, так как зарплата по всем направлениям росла. В Америке наступило время всеобщего благоденствия, и фактически уровень доходов низших слоев рос иногда увереннее, чем уровень доходов верхушки.

Однако затем достижения американской системы образования застопорились, особенно если сравнивать ее показатели с аналогичными показателями других стран. Доля американцев, закончивших колледж, росла гораздо медленнее, что означало перемены в предложении ква-

лифицированного труда, которое каждый год (с 1960 по 1980 г.) росло приблизительно на 4%, а вот в течение следующей четверти века рост наблюдался гораздо меньший (приблизительно 2,25% в год) [5]. К 2008 году уровень закончивших школьное образование в США составлял 76% – в Европе этот показатель близился к 85% [6]. Среди других развитых стран США находится в середине списка по уровню выпускников колледжа (на 14-м месте) [7]. А средние оценки американских школьников по математике и предметам научного блока можно охарактеризовать как посредственные [8].

За последние 25 лет технологические изменения, особенно в сфере компьютерных технологий, позволяют заменить рутинный ручной труд машинным. В связи с этим увеличивается спрос на тех, кто может работать в этих сферах, и сокращается спрос на тех, кто не способен работать с технологиями, – естественным образом это приводит к увеличению заработных плат квалифицированных работников [9]. При этом процессы глобализации осложняют эффекты от технологических преимуществ: работа, которая может быть автоматизирована, выводится за рубеж, где этот труд стоит гораздо дешевле, чем на территории Соединенных Штатов [10].

Во-первых, баланс спроса и предложения сохраняет заработные платы на среднем уровне, однако для представителей низших слоев эти процессы оборачиваются стагнацией и даже ослаблением их позиций. В конце концов, доминируют деквалификация и эффекты аутсорсинга. За последние 15 лет зарплаты представителей среднего класса практически не менялись [11].

В результате мы наблюдаем то, что уже было описано в первой главе как «поляризация» трудовых сил в Соединенных Штатах. Низкооплачиваемый труд, который невозможно компьютеризировать (включая разного рода услуги), продолжает оплачиваться низко, – а профессиональные навыки верхушки оцениваются все выше.

Ловкость приспособиться к технологическим переменам (*skill-biased technological change*) сыграла очевидную роль в формировании рынка рабочей силы – произошло увеличение числа профессионалов, уменьшение предложений неквалифицированного труда и устранение иных видов деятельности. Однако этот переворот имел мало общего с невероятным увеличением богатства верхушки. Эта *относительная* значимость остается предметом дискуссий, которую мы будем комментировать далее в этой главе.

Стоит упомянуть еще один важнейший рыночный механизм. Ранее в этой главе мы постарались дать описание того, как рост произво-

дительности различных отраслей производства — опережающий увеличение спроса на продукт — привел к серьезной безработице в этих отраслях. Как правило, когда рынки работают надлежащим образом, работники, уволенные из-за автоматизации, могут найти работу в другой отрасли. Экономика в целом должна получать прибыль, даже если прибыль не получает отдельный работник. Однако вертикальная мобильность не представляется таким уж легким делом. Новое рабочее место может потребовать переезда или приобретения новых профессиональных навыков. На уровне низших слоев населения может сложиться ситуация, при которой работник окажется в ловушке той или иной отрасли — а зарплата будет только уменьшаться. При этом альтернативных предложений работы не будет.

Феномен, близкий к феномену того, что случилось в отрасли сельского хозяйства во времена Великой депрессии, может произойти и в ряде отраслей современного рынка занятости. Тогда произошло увеличение производительности, вследствие чего выросло предложение, которое в значительной степени снизило цены на продукцию, что год за годом ухудшало положение фермерских хозяйств, пока не случился неурожайный год. Тогда, особенно в начале депрессии, падение было слишком крутым — за три года фермерские хозяйства потеряли половину своего дохода. Когда доходы стали уменьшаться более низкими темпами, большая часть рабочих ушла в город на поиски новой работы, а экономика США приняла более упорядоченное и стационарное состояние. Однако когда цены резко упали — и ценность домовладений упала соответствующим образом, — многие фермеры оказались в ловушке на своих землях. Они не могли уехать, а потому продукты, производящиеся на городских предприятиях, также не пользовались спросом, — тем самым росла безработица и в городской среде.

Сегодня работники производственных отраслей в Соединенных Штатах испытывают нечто подобное [12]. Недавно я оказался на сталелитейном заводе рядом с городом, где я родился, — Гэри, Индиана. Несмотря на то что они производят такое же количество продукции, как и несколько десятков лет назад, обслуживается производство лишь одной шестой частью рабочих. И для передвижения рабочей силы в другие отрасли нет никаких механизмов. Высокая плата за образование затрудняет людям овладение необходимыми навыками для выполнения той работы и получения той зарплаты, которая могла бы быть равной их прежней оплате труда. Среди же тех отраслей, в которых мог бы наблюдаться хоть какой-то рост, из-за рецессии вакансий практически нет. В результате — неизменный (а то и снижающийся) уровень оплаты тру-

да. Совсем недавно, в 2007 году, оклад автомеханика составлял $28 в час. Сейчас, в ситуации осуществления двухъярусной системы оплаты труда, согласованной с Союзом работников автомобильной промышленности (United Automobile Workers union), новый работник может рассчитывать всего на $15 в час [13].

Снова к роли правительства

Довольно объемный нарратив касательно того, что происходит с рынком, и вклада рыночных сил в увеличение неравенства, игнорирует роль правительства в формировании рынка. Большинство рабочих мест не могут быть механизированы: это сферы образования, здравоохранения и ряд других. Если мы решим увеличить зарплату учителям, то, возможно, получим более квалифицированных работников в этой области, что уже улучшит долгосрочные перспективы развития экономики. В конце концов, общество само сделало выбор в пользу того, чтобы зарплаты представителей общественно значимых профессий были ниже, чем у представителей частного сектора [14].

Самая важная роль правительства, однако, состоит в установлении базовых правил игры посредством законов, которые увеличат или уменьшат степень сплоченности общества; законов корпоративного управления, которые определят границы применения менеджмента, и конкурентного права, *призванного* ограничить размеры монопольной ренты. Как мы не раз упоминали, каждый закон имеет собственные дистрибутивные последствия, в результате которых происходит обогащение одних групп населения за счет других [15]. Именно эти последствия составляют важнейший механизм оценки эффективности той или иной политической программы [16].

Закон о банкротстве дает нам яркий пример. Далее, в главе 7, я постараюсь дать описание того, как реформы нашего законодательства о банкротстве формируют класс служащих [17], прочно связанных договорными отношениями. Эта реформа в совокупности с законом о запрете освобождения от уплаты студенческого кредита в случае банкротства делает нищими огромную часть населения Соединенных Штатов. Подобно эффектам распределения, эффекты производительности могут иметь неблагоприятный характер. Реформа закона о банкротстве уменьшает стимулы для кредиторов, побуждающие их оценивать кредитоспособность или устанавливать способности человека вернуть образовательный кредит. Одновременно усиливаются стимулы к осуществлению политики грабительских займов, потому как кредиторы могут

быть уверены в покрытии своих долгов, — неважно, насколько обременительными они могут быть и на какие (даже вовсе бесполезные) цели они банком использовались [18].

В последующих главах мы также постараемся рассмотреть другие примеры механизмов того, как правительство формирует рыночные силы — так, чтобы оказать услугу одной группе людей за счет других. И в этом деле роль главного помощника играет верхушка.

Разумеется, все это происходит не только потому, что законы имеют значительные дистрибутивные эффекты, но еще и вследствие определенной политики. В предыдущей главе мы рассмотрели несколько подобных ситуаций — например, особые механизмы правоприменения норм, направленных против антиконкурентных практик. В главе 9 мы рассмотрим монетарную политику, которая влияет на уровень занятости и экономическую стабильность. Мы увидим, как удалось установить такой порядок, при котором доходы рабочих тают на глазах, а позиции капитала укрепляются.

Наконец, политика прямо влияет на инновации. Нельзя считать неизбежным, что инновации связаны лишь с новыми умными технологиями. Инновации, например, могут быть направлены на сохранение природных ресурсов. Далее в этой книге мы попытаемся описать альтернативные варианты, которые могут оказаться успешными в деле использования инновационных подходов.

Глобализация

Один из аспектов теории «рыночных сил» был в центре внимания на протяжении нескольких десятков лет: это — глобализация, или, иными словами, более тесная интеграция мировых экономических систем. Нигде не наблюдается столь сильное влияние политики на формирование рыночных сил, как на глобальной арене. В то время как удешевление расходов на транспорт и коммуникацию усиливает позиции глобализации, изменения в правилах игры не менее важны: они включают в себя снижение препятствий для потоков капитала при прохождении границ и исчезновение торговых барьеров (например, уменьшение тарифов на ввоз китайских товаров, — по этому показателю Китай может соперничать с Соединенными Штатами на мировой арене).

И торговая глобализация (движение товаров и услуг), и глобализация рынков капитала (интеграция международных финансовых рынков) работают на увеличение неравенства — каждая по-своему.

Финансовая либерализация

В течение трех последних десятилетий финансовые институты США боролись за свободную мобильность капитала. На самом деле они стали настоящими чемпионами в сфере основных прав – будь то права рабочих или даже общие политические права [19]. Права четко определяют роли различных игроков на экономической арене: права рабочих, например, включают в себя права на совместный труд, свободу объединений, вовлечения в коллективные мероприятия и забастовки. Многие недемократические правительства серьезным образом ограничивают эти права, однако даже в случае демократических государств мы можем говорить о некотором пренебрежении к ним. Владельцы капитала тоже имеют свои права: самое фундаментальное право состоит в неотчуждаемости собственности от ее владельца. Повторюсь: даже в демократических государствах это право может быть тем или иным образом ограничено; например, в случае права государства на принудительное отчуждение права собственности правительство может отобрать чью-либо собственность для общественных целей, однако это должно быть сделано законным образом и предусматривать соответствующую компенсацию. В предыдущие годы владельцы капитала зачастую требовали больше прав, например, право свободного передвижения из одной страны в другую. Одновременно с этим они выступали *против* законодательства, которое сделало бы их подотчетными за нарушение прав человека в других странах, как в случае со Статутом по нарушению прав иностранных граждан (Alien Torts Statute), который позволил жертвам подобных нарушений подать иск против нарушителей уже на территории Соединенных Штатов.

Как подсказывают нам простые принципы экономики, эффективность от свободной мобильности трудовых ресурсов гораздо выше, чем эффективность от мобильности капитала. Различия в прибыли от возврата капитала очень малы в сравнении с доходами от возврата рабочей силы [20]. Однако финансовые рынки являются движущим механизмом глобализации, и когда их работники постоянно говорят о повышении эффективности, на самом деле в их умах есть кое-что иное – свод правил, которые позволяют им приобретать больше преимуществ, чем может себе позволить простой рабочий. Для рабочих угроза финансовых оттоков, требуют ли они прав и повышения оплаты труда или нет, по-прежнему оставляет их доход на низком уровне [21]. Международная конкуренция инвестиций принимает различные формы – не только понижение оплаты труда и ослабление защиты своих работников. Здесь

в ход идет глобальная «гонка на выживание», в процессе которой все пытаются убедить всех в том, что у них слабое регулирование бизнеса и низкие налоговые ставки. На финансовой арене это видно особенно наглядно и становится особенно критичным в ходе роста неравенства. Страны объявляют соревнование на то, кто имеет менее регулируемую финансовую систему: это делается из-за боязни упустить ту или иную компанию, которая может легко перейти на другой рынок. Некоторые представители конгресса США выражают беспокойство касательно последствий подобных стимулов к дерегулированию, однако они выглядят довольно беспомощно: перед Америкой стоит угроза потерять рабочие места и большую часть своей промышленности, если она не будет действовать согласно схемам, описанным выше. Этот комплекс действий в исторической перспективе, разумеется, ошибочен. Государственные кризисные потери в результате несоответствующего регулирования были значительно существеннее, чем то количество рабочих мест в финансовом секторе, которое удалось сохранить.

Не приходится удивляться тому, что, хотя десять лет назад всеобщая польза от свободного передвижения капитала была признанным мнением, после Великой рецессии некоторые специалисты засомневались в непоколебимости этой идеи. Причем беспокойство выражают не представители развивающихся стран, а самые принципиальные защитники процессов глобализации. В самом деле, даже Международный валютный фонд (международная организация, ответственная за поддержание стабильности глобальной экономики) признал опасность чрезмерной финансовой интеграции: проблемы одной страны быстро распространяются на другую [22]. Фактически страх вредного влияния мотивировал банковские структуры спасать значительные денежные сбережения в десятки и сотни миллиардов долларов. Ответом на распространение заразных заболеваний является карантин, и, в конце концов, весной 2011 года МВФ признал, что подобные меры нужно принять и в отношении экономики. Они приняли форму контроля за капиталами, то есть ограничения беспрепятственного движения капитала через государственные границы (особенно во время кризиса) [23].

Ирония положения состоит в том, что именно во время кризиса, причиной которого становится финансовый сектор, главный удар приходится на простых работников и представителей малого бизнеса. Кризис сопровождается высоким уровнем безработицы, что, в свою очередь, порождает низкий уровень оплаты труда — а это уже двойной удар по рабочим. Во времена прошлых кризисов МВФ (как правило, при поддержке Министерства финансов США) не только настаивал на

серьезном урезании бюджетов проблемных стран, но также требовал срочных продаж активов, убийственных для финансистов. В моей более ранней книге «Глобализация и ее провалы» я постарался описать, как банк Goldman Sachs вышел победителем из кризиса 1997 года в Восточной Азии, а также из кризиса 2008 года. Когда мы задаемся вопросом о том, каким образом финансисты зарабатывают так много, то можем получить простой ответ: они помогают написать свод правил, который позволяет им обогатиться, – даже в том случае, если это возможно только в условиях кризиса, который они сами же и создадут [24].

Торговая глобализация

Эффекты торговой глобализации не столь драматичны, как кризис, сопровождаемый рыночной глобализацией капитала и финансов, однако, тем не менее, они имели более затяжной и стабильный характер. Основная идея проста: движение товаров заменяет движение людей. Если Соединенные Штаты импортируют товары, изготовление которых требует неквалифицированного труда, спрос на то, чтобы рабочие производили этот товар в Соединенных Штатах, уменьшается, и поэтому оплата труда низкоквалифицированных работников падает. Американские рабочие вынуждены мириться с тем, что их зарплата тает на глазах, в обратном случае им необходимо приобретать все новые и новые навыки [25]. Эта тенденция будет наблюдаться вне зависимости от того, как мы принимаем глобализацию, и все равно приведет к увеличению показателей торговли.

То, как глобализация была принята, привело к еще более серьезному уменьшению уровня оплаты труда, потому как работающие люди лишились всякой власти на рынке труда. В условиях того, что капитал крайне мобилен, а налоговые тарифы – крайне низки, компании диктуют свои правила: если вы не смиритесь с уровнем зарплаты и такими условиями труда, которые мы предлагаем, компания может переехать в другое место. Чтобы убедиться в том, насколько асимметрично глобализация может влиять на рыночные силы, представим на минуту, каким был бы мир без мобильности капитала, но с возможностью мобильной рабочей силы [26]. Страны могли бы соревноваться за привлечение работников: они могли бы обещать хорошее образование и благоприятные экологические условия, а также, например, более низкую налоговую процентную ставку. Однако это не наш реальный мир, не тот мир, в котором мы живем, – отчасти поэтому 1 процент не желает такого развития событий.

Убедив правительство установить такие правила игры, при которых для корпораций наступает благоприятное время укрепления позиций рыночной власти по отношению к труду, эти самые корпорации могут завладеть и политическими рычагами, потребовав льготные условия налогообложения. Они фактически угрожают государству: если оно не снизит процентные ставки налога, корпорации перебазируются в другие страны с более низкой налоговой ставкой. Так как корпорации ратовали за принятие тех политических решений, которые выгодны им, они не демонстрировали свою к этому причастность. Они не осуждали процессы глобализации – свободные передвижения капитала и защиту инвестиций, – признаваясь в собственном обогащении за счет других. Наоборот, они аргументировали свои действия тем, что от их деятельности выгоду получит *все* общество.

В данном утверждении есть два важных аспекта. Во-первых, глобализация увеличивает общий объем производства по таким показателям, как, например, ВВП. Во-вторых, при увеличении ВВП экономика просачивания повысит гарантии того, что все население будет процветать. Ни один из этих аспектов нельзя признать верным. Конечно, в ситуации идеального функционирования рынков свободная торговля позволяет людям покидать защищенные отрасли и приходить в более рискованные, незащищенные. Это *может быть* результатом роста ВВП. Но ведь работа рынков несовершенна. Например, рабочие на новом месте зачастую просто не могут найти новую работу и становятся безработными. Переход из менее производительного сектора в сектор безработных снижает уровень национального продукта еще больше. И это как раз то, что мы можем наблюдать сейчас в Соединенных Штатах. Так происходит в случае неграмотного макроэкономического управления, когда экономика имеет дело с высоким процентом безработицы, а также в случае бездействия работников финансовой сферы: новых предпринимательских идей – взамен безнадежно устаревших и почивших – просто не создается.

Есть и другая причина, согласно которой глобализация может негативно влиять на объемы производства; как правило, она увеличивает риски, которые неизбежны для государств [27]. Выход на мировую арену может подвергать страну самым различным типам рисков – от риска волатильности рынков капитала до рисков, касающихся рыночных продуктов. Бо́льшая волатильность заставляет компании заниматься менее рискованными видами деятельности, что ведет к меньшему прибавлению их доходов. В некоторых случаях рисковый эффект может быть настолько велик, что страдают абсолютно все участники рынка [28].

Но даже если либерализация рынков и ведет к увеличению объемов производства в конкретной стране, огромные группы людей не могут сказать, что их положение улучшается. Представим на минуту, что полностью интегрированная глобальная экономика (в которой и капитал и знания свободно перемещаются по всему миру) может повлечь за собой: все работники (конкретной квалификации) смогут получать одинаковую оплату своего труда, где бы они ни работали. Неквалифицированные рабочие Соединенных Штатов получали бы столько же, сколько неквалифицированные рабочие Китая. Это, в свою очередь, будет означать, что зарплата американских рабочих резко упадет. Большая часть средних заработных плат Америки и остального мира, к сожалению, будет близка к самому низкому уровню. Неудивительно, что сторонники тотальной глобализации, которые, как правило, думают о рынке как совершенной системе, стараются замалчивать этот аргумент. Фактически неквалифицированные рабочие Соединенных Штатов уже поставлены под удар: по мере развития глобализации их доходы будут только падать. Я сомневаюсь, что рыночные механизмы работают настолько хорошо, что позволят заработным платам по всему миру выравняться, однако похоже, что курс будет продолжаться именно в этом направлении и вряд ли он станет предметом серьезного беспокойства [29]. Представляется, что ситуация в Соединенных Штатах и Европе сейчас гораздо сложнее: в то время как технологические открытия, автоматизирующие производство, значительно сокращают предложение «хорошей работы» для среднего класса, глобализация создала открытый рынок, на котором, наравне с работниками одной страны, теперь действуют работники из-за границы. Оба фактора негативно влияют на уровень оплаты труда.

Так могут ли сейчас защитники процессов глобализации сказать, что каждый пожнет ее благодарные плоды? Теория говорит лишь о том, что такая ситуация вероятна: выигравшие могут компенсировать потери проигравших. Но никто не говорит, что они обязательно сделают это – они и не поступают подобным образом. Налоговая процентная ставка, которая призвана помочь проигравшим, по мнению верхушки, делает государство менее конкурентоспособным, а такого в ситуации конкурентной глобализации не может позволить себе ни одна страна. Глобализация сильнее всего ударяет по представителям низших слоев общества как прямо, так и косвенно, – если мы примем во внимание то, что расходы на социальную сферу, как правило, урезаются, а ставка налога носит прогрессивный характер.

В результате во многих странах (включая США) мы можем наблюдать ситуацию, когда глобализация потворствует развитию и без того расту-

щего уровня неравенства. Я подчеркиваю, что проблема состоит именно в такой *глобализации, с которой мы имеем дело.* Азиатские страны получают огромные доходы от растущего экспорта (яркий пример – Китай) и при этом есть уверенность в том, что значительная часть этих доходов пойдет на содержание бедных, другая часть будет вложена в общественное образование, а еще часть – заново инвестирована в экономический сектор с целью создания новых рабочих мест. В других странах проигравшие проигрывают так же сильно, как выигрывают победители – доходы бедных фермерских кукурузных хозяйств в Мексике стремительно падают, так как субсидированные цены США снижают общий уровень цен на кукурузу на мировом рынке.

Во многих странах плохо функционирующая макроэкономика означает, что разрыв между уменьшением рабочих мест и их созданием крайне велик. Иллюстрацией подобных механизмов могут служить страны Европы и Соединенные Штаты в период после кризиса.

Среди главных выигравших в Соединенных Штатах и европейских странах можно назвать лишь тех, кто составляет верхушку. Соответственно, в числе проигравших оказываются представители среднего класса и низших слоев общества.

Не только рыночные силы: изменения в нашем обществе

Итак, мы уже обозначили роли рыночных механизмов, политики и рентоориентирования в деле формирования уровня неравенства в нашем обществе. Растущие социальные изменения также важны: это изменения в нормах и институтах [30]. По большей части они формируются благодаря политическим решениям.

Самое очевидное социальное изменение состоит в уменьшении численности союзов – с 20,1% работников в 1980 году до 11,9% в 2010-м [31]. Это рождает несбалансированность экономической мощи и политического вакуума. Без защиты профсоюзов работники станут еще беднее, чем были когда-либо. Эффективность оставшихся союзов подрывают рыночные механизмы. Угроза потери работы при переезде за границу значительно ослабляет силу профсоюзов. Плохая работа с плохой зарплатой ведь лучше, чем совсем никакой работы. Но когда (во время президентства Рузвельта) был обнародован Вагнеровский Акт, который поддерживал тренд на создание профессиональных со-

юзов, республиканцы и на федеральном уровне, и на уровне штатов взяли курс на их ослабление. Президент Рейган подавил забастовку авиадиспетчеров в 1981 году, обнаружив тем самым критическое положение дел в становлении и укреплении профсоюзов [32].

В последние три десятилетия в экономике бытует мнение о том, что гибкие условия рынка рабочей силы подкрепляют развитие экономики в целом. Я же, наоборот, настаиваю на том, что серьезная защита рабочих может в значительной степени исправить образовавшийся дисбаланс экономических сил. Меры защиты ведут к улучшению условий труда работников, которые обладают большей лояльностью к действиям руководства компаний и склонны больше вкладывать в свою работу. Этот фактор делает общество более сплоченным и обеспечивает лучшие условия на рынке труда [33].

То, что рынок труда Соединенных Штатов после Великой рецессии функционировал так плохо, а рабочие находились в таких ужасных условиях, должно подвергнуть сомнению мифические добродетели гибкого рынка рабочей силы. Однако в США профсоюзы воспринимаются как источник жесткости и непреклонности, а посему делают рынок труда неэффективным. В этом состоит вовлеченность профсоюзов в политическую сферу и одновременная исключенность из нее [34].

Неравенство может быть, наконец, причиной и следствием кризиса социальной сплоченности за последние сорок лет. Паттерны и вариативность изменений в условиях оплаты труда в качестве доли национального дохода трудно совместимы с какой-либо теорией, в основе которой лежат договорные экономические факторы. Например, в сфере промышленности за более чем три десятилетия, с 1949 по 1980 год, производительность и реальная почасовая оплата находились во взаимной зависимости. Однако в 1980 году они начали расходиться: уровень почасовой оплаты оставался неизменным в течение 15 лет, прежде чем начал расти, а с начала 2000-х годов он снова оставался неизменным. Одной из возможных причин этой ситуации является фактор, свидетельствующий о том, что в то время как зарплата росла гораздо медленнее, чем производительность, руководящие лица присваивали себе значительные доли прибылей корпорации [35].

Степень, в которой эти действия повлияли не только на экономические и социальные механизмы (возможность и желание глав компаний присваивать себе значительные доли корпоративных доходов), высока еще и в отношении тех представителей политических сил, которые обеспечивали законность всех этих схем.

Корпоративное управление

Политика – а особенно то, как политика формирует законы корпоративного управления – основная детерминанта доли корпоративных прибылей, которые их руководство присваивает себе. Законы Соединенных Штатов обеспечивают им серьезную защиту. Это означает то, что в условиях смены социальных нравов, которая идет в сторону большего признания этих действий, представители руководящего звена могут обогащаться за счет рабочих или других акционеров более легко, чем руководители корпораций в других странах.

Значительная доля производства США осуществляется в корпорациях, активы которых имеют общественную основу. У корпораций есть огромное количество преимуществ: защита прав, обеспеченная ограниченной ответственностью [36]; преимущество масштабов; долговременная репутация, которая позволяет им зарабатывать больше, чем они должны платить за возврат и новый запуск капитала в производственный цикл. Мы называем эти дополнительные заработки «корпоративной рентой», и вопрос состоит в том, как эта рента распределяется между держателями акций корпорации (особенно между работниками, обладающими акциями, и руководящими лицами). До середины 1970-х существовало серьезное социальное соглашение: труд держателей акций оплачивался хорошо, но не слишком превышал допустимых пределов; основное распределение происходило между лояльными руководству работниками и руководством – поэтому остальные акционеры мало что могли сказать по этому вопросу. Американское корпоративное право предоставляет вариативные возможности представителям руководства. Акционерам трудно тягаться с управленцами по части обязанностей и уровня заработной платы, поэтому борьба за контролирование этих процессов не велась [37]. Многие годы руководящие лица продумывали механизмы защиты, укрепления и расширения своих интересов. Способов к тому было множество – включая возможности инвестирования довольно сомнительного свойства, что ставило общую ценность компании под большой вопрос, в то время как риски были крайне высоки; включая «ядовитые пилюли», уменьшающие ценность компании в случае захвата; включая «золотые парашюты», которые делали жизнь руководства комфортной и безопасной опять же в случае захвата [38].

Постепенно, с начала 1980-х и 1990-х годов, представители руководящего звена осознали, что меры, которые предприняты ими для отражения внешних угроз, в сочетании с деятельностью ослабленных профсоюзных организаций также означают, что они могут безнаказанно

присваивать себе значительные доли доходов корпорации. Даже некоторые лидеры финансовой сферы осознали, что «компенсации руководству в нашей глубоко порочной системе корпоративного управления привели к чрезвычайно избыточным компенсациям руководству» [39].

Нормы того, что значит «справедливо», также изменились: руководители думают о том, как бы отхватить кусок пирога побольше, выписывая себе бóльшие вознаграждения при том, что публично они заявляют о том, что *вынуждены увольнять работников и уменьшать зарплаты для того, чтобы компания осталась на плаву*. В некоторых кругах настолько укоренилось это шизофреническое понимание справедливости, что в начале Великой рецессии официальный представитель администрации Обамы с серьезным лицом заявил о необходимости выплаты бонусов AIG даже тем, кто привел компанию к долговому обязательству в $182 миллиарда, потому как эти выплаты являются священной обязанностью выполнения условий контрактов; минутой позже он посоветовал работникам автомобильной промышленности согласиться с условиями пересмотренных контрактов, которые предусматривали фактически серьезное уменьшение их доходов.

Различные законы корпоративного управления (даже самые скромные, которые касаются возможности акционеров требовать финансового отчета руководства корпорации) [40], казалось бы, смягчили необузданное усердие руководства, но тот самый 1 процент не имеет никакого желания подобного реформирования корпоративного управления, даже если эти меры сделают экономику более эффективной. И они используют все имеющиеся у них рычаги политического давления, чтобы этого не произошло.

Только что описанные нами механизмы, включая ослабленные профсоюзы, и ослабление социальной сплоченности работают совместно с законами корпоративного управления и обеспечивают значительную степень защищенности для руководства корпораций, давая им возможность управлять с учетом собственной выгоды. Все это привело не только к уменьшению доли заработной платы в национальном доходе, но и к изменению того, как наша экономика отвечает на вызовы экономического спада. Привычная ситуация состояла в том, что наниматели, стараясь заручиться лояльностью своих работников и заботясь об их материальном положении, оставляли как можно больше сотрудников в штате. В результате этого производительность труда падала, а доля заработных плат в расходах повышалась. Прибыли падали под тяжестью спада. Соответственно падали и заработные платы после окончания рецессии. Однако в период этой и прошлой (2001 года) рецессий паттерн

изменился: доля заработных плат в этих условиях снижалась. Компании даже гордились подобными проявлениями жестокости – например, увольнением работников, вследствие чего производительность фактически повышалась [41].

Дискриминация

Есть и другой механизм влияния на уровень неравенства в нашей стране. Это экономическая дискриминация против значительных групп населения Соединенных Штатов – против женщин, афроамериканцев, против испаноязычных граждан. Наличие огромной разницы в доходах и благосостоянии этих групп населения неоспоримо. Зарплаты женщин, афроамериканцев и латиноамериканцев значительно меньше, чем зарплата мужчины со светлым цветом кожи [42]. Различия в образовании (или других характеристиках) также берутся в расчет, но только частично [43].

Некоторые экономисты говорят о том, что дискриминация невозможна в условиях рыночной экономики [44]. В условиях конкурентной экономики, согласно теории, по мере того как существует некоторое количество индивидов, у которых нет расовых (гендерных или этнических) предрассудков, эти индивиды будут нанимать людей из дискриминируемых групп, поскольку им можно платить меньше, чем имеющим те же навыки и умения представителям недискриминируемых общностей. Так будет продолжаться до тех пор, пока дискриминация в уровне оплаты труда не исчезнет совсем. Предрассудки могут привести к различным условиям труда, но не к различной заработной плате. То, что эти аргументы бытуют среди профессиональных экономистов, многое говорит о состоянии этой научной дисциплины. Для экономистов вроде меня, которые выросли в городе и стране, где дискриминация была очевидной, эти аргументы крайне спорны: теория, согласно которой дискриминация не существует, не может быть верной. И за последние 40 лет разработан ряд теорий, помогающих объяснить существование дискриминации [45].

Игровые теоретические модели, например, показывали, как поведение молчаливого сговора доминирующих групп (белого или мужского населения) может быть использовано для подавления экономических интересов другой группы. Люди, ломающие стереотипы дискриминационного поведения, оказываются под угрозой каких-либо санкций: в их магазинах перестают делать покупки, на них не хотят работать, поставщики вычеркивают их из списка своих клиентов; социальные санкции,

такие как остракизм, тоже могут быть эффективными. Те, кто не наказывает нарушителей, сам подвергается этим же санкциям [46].

Сравнительные исследования показали, как другие механизмы (связанные с несовершенством информации) могут привести к дискриминации в условиях конкурентной экономики. Если оценить реальные возможности или уровень образования того или иного человека представляется делом трудным, работодатель всеми правдами и неправдами обращается к аргументам расы, гендерной и этнической принадлежности. Если нанимателю кажется, что человек, принадлежащий к той или иной группе (женщины, афроамериканцы, латиноамериканцы), проявляет себя как менее производительный, у него появляются основания платить работнику меньше. Результатом такой дискриминации стало уменьшение количества стимулов для выходцев из этих групп делать что-либо, что может привести их к большей конкурентоспособности. В своих убеждениях человек, как правило, тверд. Это иногда называют статистической дискриминацией – но в конкретной форме, при которой дискриминация фактически приводит к различиям, которые лишь считались присущими той или иной группе [47].

В теориях дискриминации, описанных выше, люди различаются сознательно. Не так давно экономисты выделили дополнительный механизм дискриминационного поведения: «скрытую дискриминацию», которая имеет неосознанный характер и направлена на то, чтобы находится в приоритете у данной компании [48]. Психологи выяснили, как возможно измерить эти скрытые отношения (которые не находятся в ведении человека). Заранее ясна очевидность того, что эти отношения предсказывают дискриминационное поведение гораздо лучше, чем явные, особенно в условиях временнóго давления. Эти открытия пролили свет на исследования систематической расовой дискриминации [49]. Это происходит потому, что многие реальные решения (например, предложение работы) часто делаются под давлением обстоятельств и двойственности имеющейся информации – условий, задающих рамки для скрытой дискриминации.

Яркий пример нам дает исследование социолога Девах Пейджер (Devah Pager), изучающей стигматизирующий эффект криминального протокола [50]. По условиям ее исследования, пары молодых людей 23 лет претендовали на начальные вакансии для того, чтобы выяснить степень важности и влияния их криминального прошлого (ненасильственного проступка, касавшегося наркотиков) на их дальнейшие карьерные перспективы. Все участники эксперимента имели дипломы об окончании школы, поэтому все различия между кандидатами были све-

дены к их расовой принадлежности и криминальному статусу. После собеседования людям без криминального прошлого перезванивали в два раза чаще, чем преступникам, соотношение по расовой принадлежности было 3:1 (белые : афроамериканцы). Выяснилось также, что белый с криминальным прошлым был немного предпочтительнее афроамериканца без оного. Поэтому, в среднем, черный цвет кожи уменьшает шансы на карьерные возможности даже больше, чем наличие проблем с законом в прошлом. Эти эффекты показывают серьезные барьеры для черных мужчин, пытающихся стать экономически самодостаточными, при том что примерно каждый третий чернокожий мужчина за время своей жизни побывает за решеткой.

Таким образом, существует строгая взаимосвязь между бедностью, расовой принадлежностью и политикой правительства. Если определенные меньшинства непропорционально бедны и если правительство обеспечивает недостойный уровень образования и здравоохранения для беднейших слоев населения, представители этих меньшинств будут непомерно страдать. Статистика здравоохранения, например, говорит: ожидаемая продолжительность жизни для чернокожих людей, родившихся в 2009 году, составит 74,3 года против 78,6 для белых [51].

Великая рецессия больно ударила по представителям групп населения, которые традиционно относились к наиболее дискриминируемым, как мы увидели в 1-й главе. Банки видели в них легкие для себя цели, поскольку те стремились к вертикальной мобильности; наличие собственного дома обеспечивало их вхождение в американский средний класс. Беспринципные продавцы давали ссуды под грабительские проценты, которые невозможно было выплатить. Сегодня огромная доля таких людей потеряла не только свои дома, но и все сбережения. Данные об их материальном положении устрашают: после кризиса чернокожая семья может зарабатывать лишь приблизительно $5677 в год, что в двадцать раз меньше годового дохода обычного «белого» домохозяйства [52].

Наша экономическая система нуждается в прибылях — неважно, каким путем они получены, — и в условиях экономики, ориентированной на зарабатывание денег, моральные принципы часто остаются за бортом. Порою в нашей системе бал правят беспринципные люди, прошедшие длительную и затратную битву с законом. И даже тогда не совсем ясно, является ли система штрафных санкций чем-то бóльшим, чем возвращение денежных прибылей банков в результате их беспринципного поведения. Даже в этом случае за тех, кто наказан, платит такой же преступник [53]. В декабре 2011 года, через четыре года из семи в деле



Порою в нашей системе бал правят беспринципные люди, прошедшие длительную и затратную битву с законом.



о ссудах, Банк Америки согласился с выплатой в $335 миллионов за свои дискриминационные действия в отношении афроамериканцев и латиноамериканцев, – эта выплата стала самой внушительной за всю историю подобных операций. Банковская компания «Уэллс Фарго» и другие кредиторы были обвинены в дискриминационной практике; «Уэллс Фарго», крупнейший в стране ипотечный кредитор, заплатил $85 миллионов, чтобы урегулировать обвинения, к которым привели его действия. В общем, дискриминация в выдаче ссуд не была примером узкого круга операций – она существовала в виде сложившейся практики.

Дискриминация в выдаче займов и ипотечных кредитов вкупе с рядом иных, ранее описанных, видов дискриминации оказала губительное влияние на уровень жизни афроамериканцев и их материальное благополучие.

Роль правительства в перераспределении

Мы рассмотрели, как рыночные механизмы, сформированные политическими решениями и изменениями в социальной сфере, сыграли роль в обеспечении уровня неравенства до налоговых вычетов и трансферных платежей.

Ирония ситуации состоит в том, что чем большее неравенство обеспечивается функционированием рыночной системы, тем благоприятнее становится налоговая политика для верхушки. Предельная ставка налога с уровня 70% во время президентства Картера упала до 28% при Рейгане; при Клинтоне она снова повысилась до 39,6%, а при Буше опустилась до 35% [54].

Это уменьшение призвано было обеспечить большую рабочую занятость и возможность откладывания сбережений, но на деле этого не случилось [55]. Фактически Рейган обещал, что стимулирующее воздействие снижения налоговой ставки будет столь мощным, что налоговые сборы станут *расти.* Однако до сих пор единственные увеличивающиеся показатели – это показатели дефицита бюджета. Урезания налогов Бушем вряд ли были эффективнее: сбережения не увеличивались – наоборот, дополнительный доход хозяйств становился ниже год от года и достиг рекордно низкого уровня (практически упал до нуля).

Самым вопиющим решением недавней налоговой политики стало уменьшение налоговых ставок от дохода на прирост капитала. Впервые

новые ставки были введены при Клинтоне, эта политика продолжилась при Буше, и в долгосрочной перспективе ставка составила всего 15%. Получается, что в нашем обществе есть очень богатые, которые получают большую долю своего дохода от прироста капитала, что фактически очень близко к фрирайдерству. Не имеет значения, что инвесторы, не говоря уже об откровенно спекулирующих, облагаются гораздо меньшим налогом, чем простые граждане, пытающиеся заработать себе на жизнь. Система действует именно так. И прирост капитала не облагается налогом до тех пор, пока он не реализован (то есть пока не проданы все активы), так что от этой значительной налоговой отсрочки имеется огромное преимущество, особенно в том случае, когда процентные ставки высоки [56]. Более того, если активы принадлежат человеку в течение всей жизни, то они тем самым вообще освобождены от уплаты налогов. В самом деле, такие специалисты по налоговому праву, как Рональд Лаудер (Ronald Lauder), унаследовавший свое состояние от матери, Эсте Лаудер, представляет собой яркий пример того, как можно и «иметь торт, и съесть его», то есть работать на рынке ценных бумаг и не платить при этом налогов [57]. Их план, как и другие подобные схемы уклонения от налогов, основан на сложных транзакциях, включая краткосрочные продажи (продажи заемных бумаг) и деривативы. В том случае, если бы эта схема была неожиданно прикрыта, у налоговых юристов, работающих в интересах верхушки, всегда найдутся способы перехитрить налоговую систему США.

Неравенство по дивидендам значительно превышает неравенство по доходам и заработным платам, а неравенство капитала значительно превышает все другие формы неравенства, поэтому при отдаче налоговых ставок на откуп мы фактически отдаем их на откуп богатым. 90% населения Америки располагает всего 10% капитала [58]. Около 7% домохозяйств, зарабатывающих менее $100 тысяч, имеют почти незаметный доход с капитала, и для этих домохозяйств совместный доход от капитала и дивидендов составляет всего 1,4% от их общего дохода [59]. Напротив, заработная плата четырехсот богатейших американцев составляет всего 8,8% от общего дохода, 57% составляют доходы от капитала, а от дивидендов – около 16%. Получается, что порядка 73% их совокупных доходов облагаются минимальными процентными ставками. Действительно, 400 ключевых налогоплательщиков сосредоточивают в своих руках около 5% всех дивидендов страны [60]. Они заплатили в среднем по $153,7 миллиона каждый (всего 61,5 миллиарда) в 2008 году и 228,6 миллиона – в 2007-м (в целом – 91,4 миллиарда). Понижение налоговой ставки на капиталы с обычного уровня в 35% до уровня

в 15% позволило каждому из этих 400 оставить у себя по 30 миллионов в 2008 году и по 45 – в 2007-м, что в совокупности составило $12 миллиардов в 2008 году и $18 миллиардов – в 2007-м [61].

Этот сетевой эффект позволяет супербогатым гражданам фактически платить гораздо меньше, чем платит обычное население, а уменьшение ставки налога позволяет им обогащаться еще быстрее. В среднем налоговая процентная ставка для 400 крупнейших плательщиков в 2007 году составляла 16,4% против 20,4% для остального населения. (Она немного увеличилась в 2008-м и составила 18,1%). В то время как средняя процентная ставка с 1979 года немного снижалась – с 22,2 до 20,4%, средняя ставка для богатейших домохозяйств снизилась почти на четверть – с 37 до 29,5% [62].

В большинстве стран принят налог на недвижимость не только для того, чтобы те, кто больше зарабатывает, отдавали государству больше в виде налогов, но и для того, чтобы предотвратить формирование наследственных династий. Ведь возможность одного поколения передать свое богатство другому облегчает ему игру на поле жизненных шансов. Если богатые избегают налогообложения (как и происходит на самом деле) и если общий уровень налоговых ставок падает (как было во время президентства Буша и продолжилось в 2010 году, правда, только в этом году), роль унаследованного богатства станет одной из самых важных [63]. Учитывая эти обстоятельства, а также то, что с каждым годом богатство все больше концентрируется в руках 1 процента верхушки (или 0,1% самых богатых из богатейших), Соединенные Штаты будут иметь все предпосылки к тому, чтобы стать страной наследственной олигархии.

Представители класса богатых и сверхбогатых часто используют механизмы корпораций, чтобы защитить себя и уберечь собственный доход, и они сделают все возможное для того, чтобы налоговая ставка на прибыль корпорации оставалась низкой, а налоговый кодекс был испещрен поправками. Некоторые корпорации используют эти механизмы, чтобы не платить налогов вообще [64]. Даже несмотря на то, что в Соединенных Штатах, предположительно, ставка налога на прибыль корпораций выше, чем во всем остальном мире, и достигает, согласно статуту, 35%, реальная средняя налоговая ставка вполне сравнима со ставками других стран, и отдача от налогов в качестве доли ВВП меньше, чем во многих других развитых странах. Лазейки и специальные меры предосторожности выхолащивают налоговую систему до такой степени, что отдачи от нее в 1950 году, составлявшие около 30% федерального бюджета, в наши дни достигают лишь 9% [65]. Если американская

компания вкладывает средства через систему зарубежных субсидий, то ее прибыли не облагаются налогами Соединенных Штатов до тех пор, пока эти средства на вернутся в Америку. Для компании это, безусловно, выгодно (например, если учесть систему низких налоговых ставок в Ирландии), однако на всю систему повторного инвестирования это оказывает более чем негативный эффект – ведь рабочие места создаются не на территории Соединенных Штатов, а за ее пределами. Но корпорации пошли еще дальше и убедили администрацию президента Буша в том, чтобы дать им своеобразный праздник налога – суть его заключается в том, что деньги, возвращенные в период праздников, облагаются налоговой ставкой всего в 5,25%: эти деньги якобы вернутся в страну и позволят произвести инвестиции уже в США. Буш установил такие условия сроком на один год, и деньги действительно вернулись обратно; только Microsoft вернул $32 миллиарда [66]. Однако стало очевидным, что масштабы дополнительных инвестиций крайне малы, а произошло это потому, что льготные налоговые ставки позволяли корпорациям платить гораздо меньше того, что они должны были платить [67].

На уровне штатов дела обстоят еще хуже. Многие штаты отказываются даже от претензий на прогрессивную налоговую систему, в соответствии с которой 1 процент верхушки должен платить бóльшую долю своих доходов, чем представители беднейших слоев населения. Вместо этого бóльшую часть налоговых поступлений составляют налоги с продаж, поэтому бедняки отдают в казну бóльшую долю своих налогов, а сама система налогообложения может смело носить название регрессивной [68].

Пока налоговая политика способствует дальнейшему обогащению богатых и не препятствует росту неравенства, социальные программы могут сыграть особую роль в том, чтобы бедные не становились еще беднее. Система здравоохранения почти искоренила бедность среди пожилых людей. Недавние исследования показали, насколько велика эффективность этих мер: налоговый кредит на доходы, который включается в доход низших слоев населения, уменьшает уровень бедности на 0,2%. Субсидии по ипотеке, питанию и программы, оплачивающие школьные обеды, оказывают серьезное влияние на снижение показателей бедности [69].Такие программы, как обеспечение медицинской страховкой детей из бедных семей, помогают миллионам и уменьшают риски этих детей на то, что всю жизнь они будут зависеть от собственных болезней и других проблем со здоровьем. Однако эти траты находятся в красноречивом контрасте с некоторыми корпоративными субсидиями или налоговыми лазейками, которые стоят гораздо больше, а преимуще-

ства получает гораздо меньше людей. Соединенные Штаты потратили гораздо больше на спасение банков (что позволило банкам сохранить свои щедрые бонусы), чем на то, чтобы помочь тем, кто потерял работу в результате рецессии (к которой страну банки и привели). Для банков (и корпораций) мы создаем гораздо более эффективную сеть безопасности, чем для обычных американцев.

Что гораздо более ошеломляет в ситуации с Соединенными Штатами, так это то, что пока уровень неравенства формируется рыночными механизмами (а те формируются посредством принятия определенных политических решений и политики рентоориентирования), и он довольно высок (гораздо выше, чем в других развитых странах), – не делается практически ничего, чтобы урегулировать его посредством налогов или развитием социальной сферы. И по мере того как созданное рынком неравенство усиливается, правительство делает все меньше и меньше [70].

Правительство и возможности

Среди наиболее шокирующих открытий, сделанных нами в первой главе, самым важным является то, что Соединенные Штаты превратились в общество, в котором становится все меньше равенства возможностей, гораздо меньше, чем в прошлом, и меньше в сравнении с другими странами, включая страны старой Европы. Описанные ранее в этой главе рыночные механизмы, разумеется, играют свою роль. Так, усиливается отдача от сферы образования, так как образованные люди легче находят себе работу, а люди со школьным образованием (особенно мужчины) едва сводят концы с концами. Это становится еще яснее именно сейчас, в ситуации глубокого экономического спада. Уровень безработицы среди людей с высшим образованием достигает 4,2%, в то время как люди, имеющие только школьный диплом, сталкиваются с уровнем безработицы в три раза выше – 12,9%. Картина для недавних выпускников средних школ и даже для тех из них, кто сделал попытку поступить в колледж, складывается мрачная: для них уровень безработицы составляет 42,7 и 33,4% соответственно [71].

Однако доступ к хорошему образованию в значительной степени зависит от уровня доходов, общего материального благополучия и образования самих родителей, как мы уже определили в первой главе. На то есть свои причины: год от года высшее образование становится все более дорогим, особенно в штатах, урезающих господдержку, а для получения доступа в хороший колледж необходимо предварительное образо-

вание в хорошей школе и даже детском саду. Бедные слои населения не могут позволить себе трат на хорошие частные школы – так же, как не могут позволить себе жить в дорогих пригородах и обеспечивать своим детям доступ к качественному образованию в государственных школах. Многие бедные традиционно жили по соседству с богатыми – по причине того, что обслуживали их. Этот феномен, в свою очередь, привел к тому, что в государственные школы стали ходить дети представителей различных социальных и экономических классов. Как показали недавние исследования, проведенные учеными Стэндфордского университета Кендрой Бишов (Kendra Bischoff) и Шоном Рирдоном, ситуация меняется: богатые и бедные больше не живут в непосредственной близости друг от друга [72].

В Соединенных Штатах происходит сегрегация даже между домами собственников и съемщиков. Этот паттерн вряд ли может быть объяснен расовыми предрассудками или наличием детей, потому как это происходит внутри этнических групп и групп семей, имеющих детей. Сегрегация внутри американских метрополий на сообщества собственников и сообщества снимающих жилье может послужить толчком к формированию сообществ с абсолютно различными условиями окружающей среды. Качества того или иного сообщества зависят от усилий его жителей по предотвращению криминальной обстановки и улучшению местного самоуправления. Скажем, по выплатам отдельным людям можно судить, что они прикладывают больше усилий для собственников жилья, чем для арендаторов. Качество жизни в сообществе зависит от коллективного желания жителей сделать органы местного самоуправления более эффективными и ответственными перед своими гражданами. Существуют определенные экономические механизмы, которые ставят в зависимость различия в богатстве того или иного домохозяйства (и домовладения) и различия в качестве жизни того или иного сообщества, в котором находятся эти домохозяйства [73]. Политика США в сфере домовладения направлена на то, чтобы увеличить низкодоходные домовладения, и отражает осознание того, что уровень домохозяйства влияет на качество жизни в том или ином сообществе, а растущий уровень преступности и насилия никак не совместим с поддержанием здорового состояния, развитием личностных качеств и школьными успехами. А система домовладений – в США это основной способ приобрести хороших соседей и одновременно аккумулировать в одном месте богатства – несовместима с теми домовладениями, где нет высокого уровня доходов, а люди вынуждены начинать с малого.

В первой главе мы также отметили, что выпускники, которым повезло иметь некий стартовый капитал и хорошо образованных родителей, гораздо более удачливы и в плане дальнейших перспектив. Возможно, причина кроется в системе сетей и связей, которые особенно важны именно сейчас, в условиях дефицита рабочих мест. Отчасти это происходит из-за растущей роли стажировок. На рынке труда, который функционирует у нас с 2008 года, на каждую вакансию приходится по несколько человек. Компании эксплуатируют этот дисбаланс и позволяют себе либо ничего не платить стажерам, либо платить им ничтожно мало за наличие дополнительных пунктов в их резюме. Но в этом случае в лучшем положении находятся богатые, ведь они могут себе *позволить* поработать год или два бесплатно [74].

Пока правительство сидит сложа руки и не предпринимает ничего, чтобы дать отпор сложившимся рыночным механизмам, разворачивается тенденция к росту неравенства возможностей, основанных на различном доступе к человеческому капиталу и вакансиям на рынке труда. Как мы замечали ранее, не делается ничего, чтобы уменьшить роль финансового капитала в этой сфере. Наоборот, мы видим, как ставка налога становится менее прогрессивной, что особенно заметно в сфере налогов на наследство. Говоря кратко, мы создали такой сплав экономической, социальной и политической систем, в котором текущее положение дел вряд ли можно назвать устоявшимся: в будущем мы можем надеяться лишь на увеличение неравенства и в сфере человеческого капитала и в сфере капитала финансового.

Картина в масштабе

Ранее в этой главе и в главе 2 мы увидели, как правила игры обогащают богатых и ухудшают положение бедных. Правительство сегодня играет двойную роль в текущей ситуации с неравенством: оно частично ответственно за неравенство в доходах *до их налогообложения*, а также в том, что предпринимается ничтожно мало усилий по исправлению уровня неравенства посредством прогрессивного налогообложения и социальной политики.

Так как богатые становятся богаче, им есть что терять вследствие действий по регулированию рентоориентированного поведения и перераспределения доходов в соответствии с построением более справедливой экономики. Посему они задействуют больше ресурсов, чтобы прекратить эти попытки регулирования. Разумеется, может показаться

странным тот факт, что, по мере того как усиливается неравенство, мы делаем все меньше и меньше, дабы приостановить его последствия, но это именно то, чего и следовало ожидать. Это именно то, что происходит сейчас во всем мире: более эгалитарные общества усиленно работают над предотвращением социальной сплоченности; в более неравных обществах политика правительства и других институтов благоприятствует этому неравенству. И эта ситуация уже довольно подробно задокументирована [75].

Оправдывая неравенство

Мы начали прошлую главу с объяснения того, как представители верхушки стараются оправдать собственный уровень доходов и богатства и как теория предельной производительности, при которой тот, кто получает больше, получает это за то, что внес в развитие общества наибольший вклад, стала доминирующей доктриной, по крайней мере в современной экономике. Но также мы отметили, что кризисная ситуация ставит эту теорию под большой вопрос [76]. Те, кто совершенствовался в навыках выдачи грабительских ссуд, кто помогал формировать деривативы, описанные миллиардером Уорреном Баффетом как «финансовое оружие массового уничтожения», и те, кто придумывал новые безрассудные условия ипотеки, которые и привели к кризису в этой сфере, остались в итоге с миллионами, а иногда и с сотнями миллионов долларов [77].

Но и прежде было ясно, что тонкая связь между оплатой и социальным вкладом была крайне слаба. Как мы отмечали ранее, великие ученые, сделавшие открытия, которые легли в основу развития нашего современного общества, практически ничего не получили, особенно если сравнивать их прибыль с прибылью тех финансовых чародеев, которые привели мир к краю пропасти.

Но в этом случае важен еще более глубокий философский аспект: в реальности мы не можем отделить вклад одного человека от общего совокупного продукта на выходе. Даже в контексте технологических изменений большинство изобретений основывались на существовавших ранее исходных элементах, они не были, по существу, принципиально новыми. Сегодня, по крайней мере во многих проблемных отраслях, огромная доля всех положительных тенденций зависит от базовых исследований, финансируемых правительством.

Гар Альперовиц (Gar Alperovitz) и Лью Дейли (Lew Daly) в 2009 году заключили, что «если большая часть того, что мы имеем, перешла к нам

в качестве подарка от предыдущих поколений в результате исторического развития, важный вопрос состоит в том, сколько может дать каждый отдельный человек сегодня или в будущем» [78]. Действительно, успех конкретного предпринимателя зависит не от «унаследованной» технологии, а от институциональных установок (правил, законов), наличия квалифицированной рабочей силы на рынке труда и от возможностей и доступности благоприятной инфраструктуры (транспорта и коммуникаций).

Неравенство необходимо для стимулирования деятельности людей?

Другой аргумент часто предлагается защитниками статус-кво: определенный уровень неравенства совершенно необходим для того, чтобы стимулировать людей на работу, сбережения и инвестиции. В этом случае спутываются две позиции. Первая состоит в том, что хорошо бы не иметь неравенства вовсе. Вторая – что мы были бы более обеспеченными, если бы нынешний уровень неравенства был ниже. Я и, насколько мне известно, многие прогрессисты, не спорю с необходимостью неравенства. Мы четко понимаем, что иначе пространство для стимулирования исчезнет вовсе. Вопрос состоит в том, насколько мы проиграем в деле стимулирования людей, если наше неравенство будет меньше? В следующей главе я попытаюсь дать объяснение тому, как снижение неравенства может повысить фактическую производительность.

Конечно, большая часть того, что мы называем стимулирующими выплатами, на самом деле ими не является. Это название дано с целью оправдать существующее неравенство и ввести общество в заблуждение относительно того, что без этого уровня неравенства наша экономическая система не будет работать должным образом. Это стало очевидным в условиях финансового взрыва 2008 года: банки были так смущены, что сменили название своих выплат руководящим лицам «бонусы производительности» на «бонусы удержания» (даже в условиях того, что вознаграждаемая деятельность не могла называться иначе как плохой работой).

В контексте схем стимулирующих выплат предполагается, что чем лучше проведена работа, тем выше плата за нее. То, что делали банки, было обычной практикой: когда наблюдался спад в измеряемых показателях, используемых для определения компенсаций, система этих компенсаций претерпевала изменения. Суть была в том, что одинаково хорошо могли платить и за отличную, и за убыточную работу [79].

Об источниках неравенства

Экономисты склонны избегать сути вопроса о сравнительной важности различных факторов, приведших Соединенные Штаты к сегодняшней ситуации неравенства. Растущее неравенство в доходах и капитале, а также увеличивающаяся доля дохода, принадлежащая к тем формам, которые наименее справедливо распределяются, ведут к еще большей степени неравенства в рыночных доходах. И, как мы увидели ранее в этой главе, менее прогрессивный налог и слабая политика социальных программ ведут к еще большему их увеличению после выплаты налогов и перераспределения доходов.

Объяснение этого увеличения, основывающееся на рассеивании и разбросанности заработных плат, весьма спорно. Некоторые специалисты делают акцент на технологических изменениях – так называемой ловкости приспособиться к технологическим переменам (*skill-biased technological change*). Другие акцентируют внимание на социальных факторах – ослаблении профсоюзов, упадке регулирования социальных норм. Третьи делают упор на процессы глобализации. Четвертые – на увеличивающейся роли финансового сектора. За каждым из этих объяснений стоит собственный интерес: борцы за систему свободных рынков видят в этом главенствующую роль глобализации, а борцы за более сильные профсоюзные организации считают ослабленные профсоюзы главной причиной кризиса. Некоторые дебаты относятся к самым разным аспектам неравенства, которые были обозначены выше: растущая роль финансовой системы может иметь мало общего с поляризацией зарплат в среде представителей среднего класса, но много общего с формированием капитала на верхушке. В разное время на арену попеременно выдвигались различные силы: глобализация, вероятно, имела существенное значение, скажем, начиная с 2000 года, нежели в предшествующие десятилетия. Однако всем без исключения экономистам ясно, что выявить роль одного-единственного фактора в данном случае – задача невероятно трудная. Мы не можем ставить экспериментов, чтобы выяснить, каков был бы уровень неравенства при сильных профсоюзах, принимая во внимание, что остальные факторы остаются неизменными. Более того: различные механизмы взаимодействуют между собой: конкурентные силы глобализации – угроза потери какой бы то ни было работы – ослабление в связи с этим деятельности профсоюзных организаций [80].

Для меня бóльшая часть этих споров представляется бессмысленной. Смысл есть в том, что неравенство в Америке (и ряде других стран) воз-

росло настолько, что больше не может быть игнорировано. Технологии (тот самый *skill-biased technological change*) могут иметь центральное значение среди ключевых факторов текущих проблем, особенно когда дело касается поляризации рынка труда. Но даже в этом случае мы не должны сидеть сложа руки, наблюдая за последствиями происходящего. Жадность, разумеется, можно назвать наследуемой чертой человеческой природы, но это не означает, что мы должны мириться с последствиями действий беспринципных банкиров, которые эксплуатируют бедных и вовлекают их в осуществление своих грабительских монопольных операций. Мы можем и должны регулировать деятельность банков, игнорировать несправедливые условия кредитования, они должны отчитываться за свои преступные действия и должны понести наказание за свою монопольную деятельность.

Серьезными помощниками в условиях последствий технологического переворота могут стать усилившиеся профсоюзы и реформированный институт образования. И даже не очевидно, что этот поворот примет тот курс, о котором мы говорили: если заставить компании оплачивать последствия нанесения вреда окружающей среде, в которых они виноваты, компании могут повернуть свою деятельность не в русло технологического переворота, а в русло использования ресурсосберегающих технологий. Низкие процентные ставки могут стимулировать компании к роботизации производства, заменяющей неквалифицированный труд; так альтернативная макроэкономическая и инвестиционная политика может замедлить темп потери нашей экономикой квалификации. И пока экономисты могут оспаривать роль глобализации в процессе роста уровня неравенства, точки *асимметрии* в глобализации, на которые мы обращаем внимание, поставят работников в особенно невыгодное положение. Мы можем управлять процессами глобализации лучше — способами, которые могут привести к уменьшению неравенства по всему миру.

Мы также отмечали выше, что рост финансового сектора как части национального дохода Соединенных Штатов (иногда связываемый с финансиализацией экономики) стал основой развивающегося неравенства, одновременно способствуя обогащению верхушки и обеднению низов. Джейми Гэлбрейт показал в своих исследованиях, что страны с развитым финансовым сектором экономики обнаруживают серьезное неравенство, и связь эта не случайна [81]. Мы уже наблюдали, как дерегулирование и скрытые и явные правительственные субсидии разрушали экономику, не только обогащая и без того богатый финансовый сектор, но и способствуя более легкому вертикальному перемещению

финансовых средств. Мы не можем с большой уверенностью утверждать, какая доля неравенства должна присутствовать в развивающейся экономике, чтобы понять, какие изменения в принятии политических решений необходимо сделать.

Каждый фактор, способствующий росту неравенства, должен быть внимательно изучен; акцент необходимо сделать на тех факторах, которые действуют на экономику *напрямую*: например, невероятное могущество монополий и разрушительный характер принятия политических решений. Неравенство укоренилось в нашей экономической системе, и необходим серьезный комплекс мер, который я постараюсь описать в 10-й главе, чтобы выкорчевать его.

Альтернативные модели неравенства

В этой главе мы объяснили, что существуют альтернативные теории неравенства, в контексте которых оно выглядит более «оправданным», доходы верхушки – более заслуженными, а расходы на выявление неравенства и перераспределение кажутся чересчур для общества значительными. «Достижение» модели определения доходов состоит в том, что она фокусируется на усилиях отдельных индивидов, а неравенство есть результат различного приложения этих самых усилий – к ним очень сложно придраться, а не оценить их – несправедливо и неправильно. История Горацио Элджера, описанная нами в предисловии, принадлежит этой традиции: в многочисленных историях о движении «из грязи в князи» сугубо личным делом индивида оставалось то, как он сам сможет выбраться из бедности. Эти истории могли содержать частичку правды, – но только частичку. В первой главе мы уже выяснили, что главным определяющим фактором достижения индивидом успеха становится доход и уровень образования его родителей, ну, может, еще удача.

Основной тезис этой и предыдущей главы состоит в том, что неравенство не есть лишь результат сил природы или неких абстрактных механизмов рынка. Мы можем желать того, чтобы скорость света увеличилась, но увеличить ее самостоятельно не в нашей власти. Неравенство в самом широком смысле есть результат политики правительства, которая формирует его посредством технических изменений, а также экономических и политических механизмов. В этом заключается наше право на надежду и отчаяние: надежду – потому что мы видим неизбежность неравенства, а значит, через механизмы принятия политических решений мы можем достичь состояния более продуктивного и эгалитар-

ного общества, отчаяние — потому что политические процессы играют в этом спектакле важнейшую роль, а повлиять на них — крайне сложная задача.

Пожалуй, в этой главе мы не упомянули лишь один источник неравенства, особенно в среде низших слоев: когда я сдавал книгу в печать, мы все еще находились в условиях серьезного спада после Великой депрессии. Главным источником неравенства являются управленческие ошибки в макроэкономике и их последствия. Безработные, как правило, присоединяются к среде бедных, тем самым еще больше усиливая общее депрессивное состояние. Экономический пузырь дал им иллюзию богатства, но лишь на мгновение: как мы уже говорили, когда пузырь лопнул, исчезли не только иллюзии богатства, но произошел еще больший разрыв и увеличение степени неравенства, ослабив и без того хрупкие позиции низших слоев населения. В главе 9 мы постараемся выяснить, как макроэкономическая политика (особенно в сфере финансов), согласно которой действуют Соединенные Штаты и ряд других стран, отражает интересы верхушки общества.

Другой темой книги является «неблагоприятная динамика», наличие «порочных кругов». В последней главе мы увидели, как увеличение общего неравенства ведет к уменьшению равенства возможностей, которое, в свою очередь, приводит к еще сильнейшим проявлениям неравенства. В следующей главе мы постараемся рассмотреть еще несколько примеров нисходящей спирали — например того, как растущее неравенство подрывает поддержку совместных действий, тех действий, которые вдохновляют людей раскрывать собственный потенциал, например, в хорошей государственной школе. Мы постараемся объяснить, как неравенство порождает нестабильность, которая, опять же, порождает неравенство.

Глава 4

ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО

В первой главе мы увидели, что американская экономика не служит интересам большинства своих граждан уже много лет, но, несмотря на это, в 2009 году наблюдался небольшой рост ВВП на душу населения. Причина проста: растущее неравенство, разрыв между богатыми и бедными. Во второй главе мы увидели, что одной из причин обогащения богатой верхушки стало явление рентоориентирования — оно позволяет верхушке забирать себе большой кусок пирога, делая его тем самым гораздо меньше для всех остальных.

Мы платим огромную цену за наши невероятные показатели неравенства, но она только продолжает увеличиваться, и пока мы не предпримем решительных действий, плата будет продолжать расти. Представители среднего и низшего классов платят наиболее высокую цену, однако и вся наша страна, все наше общество платит эту цену.

В обществах с подобными показателями неравенства не может быть эффективного функционирования систем, а экономика не может иметь ни стабильного, ни устойчивого характера в долгосрочной перспективе. Когда в обществе та или иная группа по интересам сосредоточивает в своих руках слишком много сил, действия этого общества направлены на обслуживание таких групп и лояльность к ним, вместо лояльности ко всему обществу в целом. Когда богатейшие люди используют свое могущество, чтобы обслуживались интересы корпораций, подотчетных им, огромные потоки средств, в которых нуждаются все члены общества, уходят в карманы всего нескольких его членов.

Однако богатые не живут в вакууме. Для поддержания устойчивости их позиций и получения новых доходов из их активов им необходимо функционирующее общество. Богатые сопротивляются налоговым выплатам, но ведь эти налоги позволяют вкладывать средства в развитие и рост показателей государства. Когда в систему образования вкладывается так мало, школы не могут выпускать блестящих и талантливых учеников, в которых так нуждаются компании. Эта ситуация доведена до абсурда – но именно так мы живем сейчас, и эта тенденция разрушает страну и экономику так же быстро, как легкие деньги от добывающей промышленности разрушают экономику стран, богатых нефтью и полезными ископаемыми.

Мы понимаем, как действуют эти крайние механизмы неравенства, потому как многие страны уже проходили подобный путь. Опыт Латинской Америки, региона с наибольшим уровнем показателей неравенства [1], рисует нам ясную картину будущего. Во многих странах происходили гражданские конфликты на протяжении нескольких десятилетий, простые жители страдают от высокого уровня криминогенности и социальной незащищенности. Такого понятия, как социальная сплоченность, не существует.

В этой главе мы попытаемся объяснить причины того, почему экономические системы, подобные американской, в которых большинство населения бедно, а заработные платы и доходы держатся на одном уровне в течение долгого времени (а доходы беднейших слоев населения и вовсе уменьшаются год от года), не смогут функционировать надлежащим образом в долговременной исторической перспективе. Сначала мы рассмотрим влияние неравенства на национальный продукт и экономическую стабильность, а затем – влияние экономической эффективности на ее рост. Эти эффекты разнообразны и проявляются в большом числе факторов. Некоторые были вызваны увеличением показателей бедности, другие сопровождались выхолащиванием среднего класса, что еще больше увеличивало пропасть между 1 процентом и остальными. Некоторые из этих эффектов проявили себя в механизмах традиционной экономики, в то время как другие стали последствиями влияния неравенства на нашу политическую систему и общество.

Мы также рассмотрим ошибочную, на мой взгляд, идею о том, что неравенство благоприятно влияет на показатели роста, а принятие каклибо мер по его устранению – например, увеличение налоговой ставки для богатой верхушки – серьезно повредит экономике.

Нестабильность и ее результат

Вероятно, нет ничего удивительного в том, что такие кризисные ситуации, как, например, Великая депрессия, предвосхищались серьезными показателями неравенства [2]: когда основные финансовые средства сконцентрированы в руках верхушки общества, расходы простых американцев ограничены. Или, по крайней мере, в условиях отсутствия искусственно созданных подпор, которые в годы, предшествующие кризису, имели форму мыльного пузыря в сфере недвижимости, одобряемого правительственной политикой. Этот пузырь породил потребительский бум, который обеспечивал видимость благоприятного положения дел. Однако, как мы вскоре увидим, этот инструмент давал лишь временный эффект.

Движение денег снизу вверх в большой степени уменьшает показатели потребления, поскольку люди с более высоким уровнем дохода тратят пропорционально меньшую долю от собственного дохода, чем семьи с меньшим уровнем дохода. В то время как представители низших слоев населения вынуждены тратить весь свой доход целиком, верхушка сохраняет порядка 75–85% своего дохода нетронутыми [3]. Как результат: пока мы не предпримем каких-либо мер (например, увеличивая объемы инвестиций или экспорта), общий объем спроса будет меньше, чем экономика может потребить, – а это, разумеется, означает наличие безработицы. В 1990-х годах в роли подобных мер выступал технологический пузырь; в первое десятилетие XXI века мы наблюдали ту же ситуацию на рынке недвижимости. Теперь единственный ресурс – государственные расходы.

В ситуации безработицы существует серьезный дефицит совокупного спроса (общий спрос на товары и услуги в экономике, идущий от потребителей, компаний, государства и экспортеров); в некотором смысле, общий дефицит совокупного спроса – а особенно в американской экономике – сегодня может быть вызван растущими показателями неравенства. Как мы уже видели, 1 процент верхушки населения Соединенных Штатов зарабатывает около 20% от общего дохода. Так вот, сдвиг в сторону среднего и низшего классов (не имеющих возможности откладывать) всего в 5% (то есть ситуация, при которой 1 процент будет зарабатывать 15% от общего дохода) приведет к повышению совокупного спроса всего на 1%. Но, поскольку денежные потоки находятся в постоянном движении, на выходе мы получим увеличение на 1,5–2 пункта [4]. В ситуациях экономического спада, подобных недавнему, это будет означать уменьшение уровня безработицы на соответствующий про-

цент. С уровнем безработицы в 8,3% в 2008 году мы можем сравнить недавние показатели, стремящиеся к 6,3%. Еще более масштабное перераспределение доходов у верхушки в 1 процент (в 20%) снизит безработицу до 5%.

Есть и другой способ рассмотрения растущего неравенства в ослаблении общей макроэкономической картины. В последней главе мы попытаемся рассмотреть существенное снижение доли оплаты труда в ситуации рецессии; снижение, которое оценивается более чем в $500 миллиардов в год [5]. Эта сумма гораздо больше той, которую в виде стимулирующих выплат получают члены конгресса: они были призваны, в свою очередь, снизить уровень безработицы на 2–2,5 пункта. Отнять деньги у рабочих – значит поддерживать противоположную позицию, что будет иметь соответствующий эффект.

Со времен великого британского экономиста Джона Мейнарда Кейнса правительства имеют четкое представление о том, что в условиях дефицита совокупного спроса (и высоких показателей безработицы) они будут вынуждены поддерживать общественный и частный спрос на товары и услуги и осуществлять соответствующие траты. 1 процент упорно трудился, чтобы сдерживать государственные расходы. Частное потребление поощряется снижением налоговых ставок: именно эту стратегию принял президент Буш, осуществив три подобных снижения за 8 лет. Но это не сработало. Бремя компенсации слабеющего спроса было возложено на Федеральную резервную систему (ФРС), которая призвана сохранять низкие показатели инфляции, поддерживать экономический рост и обеспечивать полную занятость. ФРС осуществляет свои функции посредством снижения процентных ставок и вливания денежных средств в банковскую систему, которая, как правило (в условиях стабильной экономической ситуации), дает кредиты компаниям и частным домохозяйствам. Бóльшие возможности на получение кредитов под низкий процент зачастую стимулируют больший объем инвестиций, однако эта схема не идеальна. Бóльшие возможности кредитования могут приводить не столько к инвестированию, ориентированному на успешный долгосрочный рост, сколько к образованию пузырей, которые, в свою очередь, приводят к увеличению объемов потребления отдельных семей. Вследствие этого долги домохозяйств растут. По мере взрыва образовавшегося пузыря возникает ситуация рецессии. Поскольку неизбежным представляется то, что политики будут отвечать на дефицит спроса, вызванный ростом неравенства, таким образом, что это приведет к нестабильности и потере значительной части ресурсов, так будет происходить часто.

Как правительственные меры по ослаблению спроса из-за неравенства привели к образованию пузыря и еще большего неравенства

Федеральная резервная система ответила на рецессию 1991 года низкими процентными ставками и готовностью выдавать кредиты на более выгодных условиях, стараясь при этом создать и сохранить технологический пузырь, который представлял собой феноменальное увеличение цен на рынке технологий, сопровождаемый объемными вливаниями в этот сектор экономики. Вот что *реально* лежало в основе того пузыря — технологический переворот, повлекший за собой революцию в системе коммуникаций и компьютерного обеспечения. Интернет был признан ключевым инновационным компонентом. Однако избыток иррациональных инвестиций превышал все допустимые пределы.

Технологический пузырь возник также благодаря несвоевременному регулированию, ошибкам в подсчетах, а также нечестному и некомпетентному банковскому механизму. Банки, как правило, принимали сторону игроков рынка ценных бумаг, именуемых «собаками». «Стимулы» платить руководству компаний оборачивались стимулами представлять искаженную картину собственных подсчетов, чтобы показать, что их прибыли гораздо больше, чем они есть на самом деле. Правительство могло остановить их посредством регулирования деятельности банков, ограничений на поощрительные выплаты, введением более высоких стандартов бухгалтерского учета и требованием более высокой маржи (то есть того количества денежных средств, которое теряют инвесторы при сделках на рынках ценных бумаг). Однако защитники технологического пузыря — в особенности главы корпораций и банковских структур — не желали вмешательства государства, посему эта ситуация имела место в течение нескольких лет. Они также верили (правильно, как оказалось), что кто-то другой наведет порядок.

Однако в то время политические деятели были на стороне защитников технологического пузыря. Этот иррациональный инвестиционный спрос в период технологического бума помог компенсировать ослабевший спрос, спровоцированный высоким уровнем неравенства, создав видимость безупречной картины всеобщего процветания во время президентства Билла Клинтона. Доходы от налогов на прирост капитала и другие доходы, вызванные растущим пузырем, также давали внешне здоровую ситуацию налоговой политики. И, в некоторой степени, президентская администрация могла требовать «кредит» для всего того, что происходило; политика Клинтона в отношении рынка финансов

и его дерегулирования и урезания налоговых ставок на прирост капитала лишь подлила масла в огонь [6].

Когда же технологический пузырь наконец сдулся, спрос компаний (особенно функционирующих в сфере технологий) на капитал стремительно уменьшался. Экономика шла на спад. Для исправления ситуации были необходимы другие меры. Джордж Буш-младший преуспел в том, чтобы богатые члены общества получили значительные налоговые субсидии посредством решений конгресса. Большая часть налоговых урезаний была выгодна именно богатым: например, уменьшение ставки по дивидендам (с 35 до 15%) [7], дальнейшее снижение налоговых ставок на прирост капитала (с 20 до 15%), а также постоянное снижение ставок налога на недвижимость. Но поскольку, как мы уже видели, богатые сохраняют (в виде сбережений) бóльшую часть своих доходов, наблюдается ситуация, при которой подобные налоговые урезания не создают дополнительных стимулов для экономики. Как мы поймем позже, эти меры имеют обратный эффект.

Корпорации, отдавая себе отчет в том, что налоговые ставки вряд ли останутся столь низкими, используют каждую возможность для того, чтобы выплатить своим сотрудникам столько, сколько возможно, дабы чувствовать себя в безопасности – ровно до той грани, которая позволит им избежать рисков и сохранить будущую жизнеспособность компании. Однако это означает меньшее количество денежных сбережений, которое может быть направлено на реализацию возможностей сопутствующего инвестирования. Инвестирование без учета реального положения дел фактически падало [8], что противоречило прогнозам некоторых представителей правого крыла [9]. (Частично причиной тому было то обстоятельство, что многие компании во время технологического пузыря тратились на *сверхинвестиции*). К тому же снижение налога на наследуемое имущество уменьшает расходы; богатые могли теперь прятать больше денег для своих детей и внуков, и у них сделалось меньше стимулов, чтобы тратиться на благотворительность [10].

Поразительно, Федеральный резерв и его глава на тот момент – Алан Гринспен – не учли уроков технологического пузыря. Но отчасти это произошло из-за политики «неравенства», не допускавшей альтернативных стратегий, которые могли бы оживить экономику без повторения новых ситуаций взрыва и бума, – эта политика включала в себя снижение налоговых ставок для бедных и увеличение расходов на нуждающиеся в этом инфраструктурные отрасли. Альтернативы безрассудному курсу, которым пошла страна, были проклятием для тех, кто хотел видеть меньшее участие правительства в экономике, однако этим

альтернативам не хватало сил, чтобы повлечь за собой прогрессивное налогообложение или политику перераспределения. Франклин Делано Рузвельт постарался применить эти меры в своей политике Нового курса, однако общественность восприняла эти попытки в штыки. Действительно, низкие ставки процента, слабое регулирование, расшатанный и дисфункциональный финансовый сектор могут спасти экономическую ситуацию, – но лишь на короткий промежуток времени.

Однако Федеральная резервная система нечаянно спровоцировала другой пузырь, который в краткосрочной перспективе имел существенный эффект, однако в долгосрочной – казался еще более разрушительным, чем предыдущий. Руководители ФРС не рассматривали его как проблему, потому как их идеология, их вера в абсолютную эффективность рыночных механизмов подразумевала полное отсутствие пузырей в экономике. Их просто *не могло быть*. Пузырь рынка недвижимости был более эффективным за счет повышения расходов не только нескольких технологических компаний, но и более чем десяти миллионов обычных семей, думавших, что они богаче, чем есть на самом деле. Только в течение одного года порядка триллиона долларов было изъято из жилищных займов и ипотеки, – гораздо больше, чем было потреблено [11]. Тем не менее мы можем говорить о большей разрушительной силе этого пузыря: он оставил десятки миллионов людей на грани разорения и финансового краха. Прежде чем эта кризисная ситуация будет преодолена, миллионы американцев потеряют свои дома, и еще большее число людей будет вынуждено буквально сражаться за то, чтобы «остаться на плаву».

Избыточность домохозяйств и превышение количества недвижимого имущества уже задерживают рост экономики на протяжении нескольких лет, и ситуация вряд ли изменится в ближайшее время, одновременно сопровождаясь увеличением безработицы и масштабной растратой ресурсов. Технологически пузырь, по крайней мере, оставил и продуктивные следы – сети волоконной оптики и новые технологии, которые обеспечили источники для экономического развития. Пузырь рынка недвижимости спровоцировал положение дел, при котором дома плохого качества имели неудобное расположение, и при этом не отвечали нуждам большинства населения, доходы которого постоянно снижались. Это стало кульминацией тридцатилетнего периода от одного кризиса до другого – без учета ошибок и извлечения уроков из текущего положения вещей.

Когда в условиях демократии существует высокий уровень неравенства, политические решения редко могут носить сбалансированный характер, комбинация неустойчивой политической системы и неустойчивой экономики может оказаться смертельной.

Дерегулирование

Существует и еще один способ, при котором неустойчивая политика, подстрекаемая показателями неравенства, приводит к нестабильности: дерегулирование. Дерегулирование сыграло важнейшую роль в формировании нестабильности, с которой мы, как и большинство стран, столкнулись в последнее время. Предоставление корпорациям, и особенно финансовому сектору, свободы от контроля находилось в рамках краткосрочного интереса богатых: они использовали свой политический вес и свое могущество для формирования своих идей, продвижения дерегулирующих механизмов, – сначала в отрасли авиаперевозок и других транспортных систем, затем в сфере коммуникаций и, что оказалось наиболее опасным, в сфере финансов [12].

Регулирование представляет собой правила игры, которые призваны обеспечить более эффективную работу системы – сформировать конкурентную среду, предотвратить проблемные ситуации, защитить беззащитных. Мы можем говорить о том, что без принятия каких-либо ограничений провалы рынка, описанные в двух предыдущих главах, когда рынки испытывают большие трудности с обеспечением прироста прибыли, носят угрожающий характер. Например, в финансовом секторе нарастает конфликт интересов и избытков: избытка кредитов, рычагов воздействия, избытков риска и в конечном счете образованию пузырей. Однако некоторые представители финансового сектора видят сложившуюся картину по-разному: в ситуации отсутствия ограничений видимыми становятся только показатели роста доходов. Они думают не о широких и часто долгосрочных социальных и экономических последствиях, но об узкой, сиюминутной корысти, прибыли, которую они могли бы получить немедленно, сейчас [13].

При последствиях Великой депрессии наблюдалась та же картина с избыточностью многих показателей, и Соединенные Штаты предприняли серьезные меры по финансовому регулированию, которые включали в себя Закон Гласса – Стиголла от 1933 года (этот закон разделял инвестиционные банки, которые имели дело с капиталами и ценными бумагами богатых людей, и коммерческие банки, связанные с денежными и кредитными операциями обычных людей). Эти законы, проводимые довольно успешно, служили на благо государства: в последующие десятилетия экономика страны избегала кризисных ситуаций, которые тревожили другие страны. С отменой таких механизмов регулирования в 1999 году показатели избытков вернулись едва ли не на более существенные позиции: руководители банков в срочном порядке воспоь-

зовались преимуществами в технологиях, финансировании и общей экономической ситуации. Инновации предлагали новые способы повышения эффективности рычагов, которые могли бы обойти имеющееся регулирование и которые бы не были вполне осознаваемы регулирующими: новые способы вовлечения в грабительские условия кредитования и новые пути обмана беспечных владельцев кредитных карт.

Потери от недостаточного использования ресурсов в период Великой рецессии и других экономических спадов были огромны. На самом деле расход ресурсов в период кризисов определялся частным сектором: дефицит в триллионы долларов между тем, что было возможно произвести, и тем, что действительно произвели, был выше, чем расходы любого демократического правительства, когда-либо производившиеся. Финансовый сектор объявил о том, что инновации ведут к более производительной экономической ситуации, хотя для подобных заявлений не было ни одной очевидной причины. Однако в сформировавшейся нестабильности экономики и уровне неравенства сомнений не оставалось. Даже если бы решения финансового сектора привели к росту экономики в 15% за последние три десятилетия – заявление, которое превышало ожидания самых закоренелых защитников этого сектора, – это едва ли покрыло бы потери вследствие уже совершенных ошибок в принятии решений.

Мы уже наблюдали, каким образом неравенство ведет к нестабильности: в результате проводимой политики дерегулирования и политики, которая, как правило, предпринимается в ответ на ситуацию дефицита совокупного спроса. Разумеется, существует также одно необходимое следствие неравенства: если бы наша демократия функционировала успешнее, то стало бы возможным противостоять политическому спросу на дерегулирование и отвечать на ослабление совокупного спроса, формируя условия для постоянного роста без создания каких бы то ни было пузырей [14].

Есть и другие эффекты от описанной выше нестабильности: в частности, она повышает риски. Компании стараются избегать рисков – это означает, что за подверженность рискам они требуют выплат компенсаций, без которых невозможны серьезные объемы инвестирования, а следовательно, и повышение показателей роста [15].

Ирония состоит в том, что пока неравенство порождает нестабильность, нестабильность сама по себе порождает и неравенство, – это один из порочных кругов, которые мы обозначаем в этой главе. В первой главе мы могли наблюдать, как Великая рецессия стала губительной и для беднейших слоев населения, и для среднего класса, – и это доволь-



Ирония состоит
в том, что пока
неравенство порождает
нестабильность,
нестабильность
сама по себе порождает
и неравенство, —
это один
из порочных кругов.



но типичное положение дел: обычные работники сталкиваются с высоким уровнем безработицы, низкими ставками оплаты труда, обесцениванием своего недвижимого имущества и потерей своих сбережений и капиталов. В то время как богатые научились справляться с рисками успешнее, они удостоились права получать вознаграждения, которыми общество «благодарит» их за принятие более серьезных рисков на себя [16]. Все складывается удачно для них, они становятся победителями вследствие тех решений, которые они защищают и которые делают невозможными высокие прибыли для других.

На волне глобального финансового кризиса 2008 года сейчас набирает обороты консенсус относительно того, что нестабильность и неравенство носят взаимный двунаправленный характер [17]. Международный валютный фонд (МВФ), то есть – международное агентство, призванное поддерживать и сохранять глобальное экономическое равновесие, которое я строго критикую за уделение слишком малого внимания последствиям их политики относительно беднейшей части населения, запоздало осознало, что невозможно больше игнорировать показатели неравенства. В исследовании 2011 года МВФ пришел к следующему выводу: «Мы обнаружили, что долгие разговоры относительно роста в значительной степени сопровождаются большей степенью равенства в распределении доходов... В долгосрочных масштабах снижающиеся показатели неравенства и устойчивый рост зачастую становятся двумя сторонами одной монеты» [18]. В апреле того же года тогдашний его глава, Доминик Стросс-Кан, заявил: «В конечном счете, занятость и справедливость составляют основу экономической устойчивости и процветания, а также мира и политической стабильности. На этом должна основываться деятельность МВФ, это должно быть ядром всех политических повесток дня» [19].

Неравенство как причина снижения эффективности и производительности экономики

Помимо затрат в условиях нестабильности, которые и порождают эту нестабильность, существует целый ряд причин, по которым высокие показатели неравенства, характеризующие сегодня Соединенные Штаты, становятся ключевыми в вопросах о менее эффективной и производительной экономике. Мы, в свою очередь, постараемся обсудить а)

снижение общественных инвестиций и поддержки государственного образования, b) объемные искажения в экономике (особенно в условиях рентоориентирования), законодательстве и механизмах регулирования и с) влияние на работников моральных факторов, сводящихся к проблеме «мы не хуже других» («*keeping up with the Joneses*»).

Снижение государственного инвестирования

Текущая экономическая ситуация делает акцент на роли частного сектора как двигателя экономического роста. Это нетрудно объяснить: когда мы задумываемся о природе инноваций, мы думаем об Apple, Facebook, Google и других компаниях, которые изменили нашу жизнь. Однако за всем этим стоит государственный сектор: успех этих фирм и вообще жизнеспособность всей экономики зависят в большой степени от хорошо функционирующего государственного сектора. Талантливые и креативные предприниматели есть во всем мире. Разница заключается в том, в состоянии ли они провести свои идеи в жизнь и вывести продукт на рынок – и здесь главную роль играет государство.

С одной стороны, государство устанавливает основные правила игры, оно формирует законодательство. В более широком смысле, оно обеспечивает наличие инфраструктуры на разных уровнях, которая позволяет функционировать обществу и экономике. Если государство не предоставляет транспортных услуг (дорог, портов), образования или других базовых потребностей, если не делегирует свои полномочия другим или не создает условий для подобных мероприятий, бизнес вряд ли будет процветать. Экономисты называют такие инвестиции «общественными благами» – технический термин, обозначающий то положение дел, при котором каждый имеет определенные преимущества в, скажем, получении неких базовых знаний.

Современное общество для осуществления таких инвестиций требует коллективных действий и действий, поощряемых государством. Широкий спектр проистекающих из этого социальных преимуществ не может быть обеспечен ни одним частным инвестором, – именно это является причиной того, что передача этих полномочий рыночным схемам не оправдывает ожидаемого объема инвестиций.

Соединенные Штаты, как и многие другие страны, получили огромные выгоды от финансовой помощи правительства. В предыдущие десятилетия исследования, проводимые нашими государственными университетами и сельскохозяйственными службами, привели к серьезному повышению производительности сельского хозяйства [20]. Сегодня

исследования, финансируемые правительством, стараются продвигать информационно-технологическую революцию и достижения в сфере биотехнологий.

На протяжении десятилетий США испытывали острую нехватку инвестиций во многие отрасли инфраструктуры, фундаментальные исследования, и образование на разных уровнях. Последующие урезания бюджета в этих сферах не улучшили положение дел. Обе партии получали в наследство от предыдущего управления обязательства по снижению дефицита бюджета и — отказ палаты представителей поднимать налоговые ставки. Между тем урезания следовали даже при очевидности того факта, что увеличение этого финансирования позволило бы экономике вернуть больше средств от частного сектора, что составило бы гораздо большее количество средств, чем те, что тратит правительство [21]. На самом деле экономический бум 1990-х годов был спровоцирован теми инновациями, которые были введены в предыдущие десятилетия и, наконец, нашли свою нишу в экономике страны. Однако благо, которое может получить частный сектор — для следующей волны трансформационных инвестиций, — иссякает. Прикладные инновации находятся в зависимости от фундаментальных исследований, которых у нас попросту недостаточно [22].

Наш провал в том, что касается формирования этих критических государственных инвестиций, не должен быть неожиданностью: это — конечный результат одностороннего распределения богатств в обществе. В этой терминологии, чем более разобщенным становится общество, тем неохотнее средства тратятся на общее благо. Богатым нет необходимости полагаться на государство в вопросах обустройства парков, образования, медицинских услуг или системы страхования — они могут решать эти вопросы самостоятельно и за свой счет, а значит, дистанция между ними и обычными людьми увеличивается.

Богатые проявляют беспокойство относительно жестких действий правительства, которое, в свою очередь, может использовать свои полномочия для регулирования общественного дисбаланса путем отъема денег у богатых и инвестирования их в общественный сектор для осуществления общего блага и помощи тем, кто в этом действительно нуждается. Пока богатейшие граждане как бы жалуются на то правительство, которое сейчас есть в США; на самом деле многим из них оно нравится: слишком неповоротливое для перераспределения средств, слишком разрозненное, чтобы делать что-либо, кроме понижения налоговых ставок.

Жизнь по способностям: конец эры возможностей

Недостаточное инвестирования в общественные блага, включая государственную систему образования, привело к снижению экономической мобильности, о которой мы уже упоминали в первой главе. Это, в свою очередь, имеет серьезные последствия для экономики страны, ее роста и производительности. Как бы мы ни уменьшали равенство в возможностях, мы не используем один крайне ценный фактор (а именно – человеческий фактор) настолько продуктивно, насколько это возможно.

В предыдущих главах мы имели возможность пронаблюдать, насколько перспективы получения хорошего образования для детей из бедных семей и семей среднего класса слабы в сравнении с детьми из богатых семей. Доход родителей также становится очень важным, поскольку плата за обучение растет даже быстрее, чем доходы, – особенно это касается государственных учебных заведений, в которых обучается приблизительно 70% американцев. Однако можно задать вопрос: не решает ли эту проблему предоставление кредитов на обучение? Ответ, к сожалению, будет отрицательным: и в этом снова виноват финансовый сектор. Сегодня рынок характеризуется целым рядом вызывающих вопросы стимулирующих выплат, которые (совокупно с отсутствием регулирования спорных ситуаций) означают, что образовательные кредиты вместо того, чтобы благоприятствовать вертикальной мобильности бедных студентов, могут (и часто призваны) содействовать их еще большему обеднению. Финансовый сектор преуспел в том, чтобы сделать образовательные кредиты не подлежащими погашению в условиях банкротства, что, в сущности, означает: заемщики практически не могут оценить уровень образовательных услуг, ради получения которых они занимают деньги, а также предвидеть размер своих будущих доходов. В это же время платные частные школы (щедро финансируемые) показывают высочайшие стандарты образования, которые ставят бедных (или не имеющих доступа к информации) студентов в то положение, при котором они не имеют возможности взять кредит [23]. Несложно понять, что молодой человек, видя, каким тяжким бременем ложатся на плечи его родителей расходы на образование, будет вынужден взять кредит на обучение. Примечательно, что многие действительно хотят брать кредиты, хотя средний долг студента на момент выпуска составляет порядка $26 тысяч [24].

Есть и другой фактор, который «способствует» снижению вертикальной мобильности, особенно в долгосрочной перспективе, и снижает производительность всего населения. Исследования положения

дел в образовании делают акцент на важности домашней атмосферы: так как представители беднейших слоев населения и среднего класса вынуждены выживать (ведь им необходимо работать больше), семьи проводят гораздо меньше времени вместе, родители не могут следить за тем, делают ли их дети домашнее задание. Семьи вынуждены искать компромисс, и многие родители делают для своих детей меньше, чем хотелось бы (хотя об этом и не говорят).

Искаженная экономика — рентоориентирование и финансиализация — а в итоге менее регулируемая экономика

Центральной темой предыдущих глав была мысль о том, что увеличение неравенства в экономике стало результатом рентоориентирования. В своей простейшей форме рента есть лишь перераспределение средств между различными арендаторами. Это как раз тот случай, когда нефтяные и горнодобывающие компании преуспели в том, чтобы получить право на установление цен гораздо ниже должного уровня. Главные траты ресурсов осуществляются на началах лоббирования: более 3100 лоббистов работают в сфере здравоохранения (едва ли не по шесть человек на каждого конгрессмена) и около 2100 — в энергетической отрасли и отрасли природных ресурсов. В общей сложности, более $3,2 миллиарда было потрачено на это лоббирование только в 2011 году [25]. Главное искажение нашей системы лежит в политической плоскости, а главным неудачником является наша демократическая система.

Однако зачастую рентоориентирование включает в себя еще и реальное расходование ресурсов, которое значительно понижает производительность экономики и показатели процветания. Оно искажает процесс распределения ресурсов, тем самым ослабляя экономику. Побочный продукт усилий, направленных на получение большего куска пирога, уменьшает сам пирог в целом. Монопольные механизмы и система льготного налогообложения, принятая в чьих-либо интересах, предполагает тот же эффект [26].

Разнообразие форм «рентоориентирования» и связанных с ним искажений нашей экономики, которые сложно точно определить, представляется огромным. Частные лица и корпорации, которые преуспевают в рентоориентировании, хорошо вознаграждаются и могут требовать дополнительной прибыли для своих компаний. Однако это вовсе не означает позитивных социальных разработок. В рентоориентированной экономике, к модели которой приближается экономика нашей страны,

возвраты от частного и государственного секторов серьезно смещены. Банковское руководство, привлекающее для своих компаний больше финансирования, щедро вознаграждается, однако, повторюсь, эти стимулирующие выплаты мало связаны с реальными улучшениями экономической ситуации. Что-то идет не так, и это должно быть очевидным: финансовый сектор призван служить остальным секторам экономики, а не наоборот. Еще до кризиса порядка 40% всех доходов уходило в финансовый сектор [27]. Компании, обслуживающие кредитные карты, получают больше средств из транзакций, чем выручают бакалейные лавки от продажи своих продуктов. За движение нескольких электронов на считывателе карты, которое оценивается в несколько пенни, финансовые компании получают приблизительно столько же, сколько получают магазины за сложные операции, позволяющие покупать разнообразные продукты по низким ценам [28].

Рентоориентирование искажает экономику несколькими способами, и не на последнем месте в этом списке находится неправильное распределение уже имеющихся наработок. Мы привыкли к тому, что блестящие молодые люди привлекались ко множеству различных профессий: некоторые — в разные службы (медицина, образование или государственная служба), другие — на ниву расширения границ наук и знания. Некоторые традиционно уходили в бизнес, однако в годы, предшествовавшие кризису, значительная доля самых лучших умов страны выбрала стезю именно финансового сектора. Неудивительно, что при такой концентрации талантливых молодых людей сектор финансов занял лидирующие позиции в отношении инноваций. Стоит заметить, однако, что многие из этих «финансовых инноваций» были созданы с целью обхитрить систему регулирования и значительно ухудшить экономические перспективы. Финансовые инновации не имеют ничего общего с действительными инновациями типа изобретения транзистора или лазера, которые качественно улучшили человеческую жизнь.

Нужно сказать, что финансовый сектор — не единственный источник рентоориентирования в нашей экономике. Поразительным является то, какую превалирующую роль играют ограниченная конкуренция и рентоориентированное поведение в ключевых отраслях экономики. В предыдущих главах мы обращались к сфере высоких технологий (Microsoft). Помимо этого, следует обратить внимание на сферу здравоохранения и телекоммуникации. Стоимость лекарств гораздо выше расходов на продукцию и затрат самих компаний на то, чтобы убедить врачей и пациентов использовать те или иные лекарства, принимая во внимание еще и то, что затраты на маркетинг гораздо выше, чем затра-

ты на собственно исследования [29]. И большая часть так называемых исследований носит рентоориентированный характер – производство препарата, который позволит поделить прибыли между фирмами-соперниками, производителями популярного лекарства. Только представьте, насколько конкурентной могла бы быть наша экономика – и сколько рабочих мест было бы создано, – если бы все средства вкладывались в *реальные* исследования и *реальные* инвестиции для увеличения производительности страны.

В то время как размер ренты обусловливается монопольными силами, в нашей экономике проявляется большое искажение: цены становятся слишком высокими. Ограничения в производстве товаров провоцируют сдвиг от монопольного продукта к другим продуктам. Примечательно, что в Соединенных Штатах, несмотря на высококонкурентную ситуацию в экономике, определенные сектора продолжают пожинать сверхприбыли.

Экономисты проявляют интерес к тому, почему наша система здравоохранения производит все меньше, затрачивая при этом все больше: медицинское обслуживание в США хуже, чем во многих передовых странах, – и это при условии, что наша страна имеет больший доход на душу населения и сравнительно больший процент ВВП. Мы тратим более 15% ВВП на здравоохранение, в то время как Франция – порядка 12,5%. Расходы на душу населения в США в 2,5 раза больше, чем в среднем в других развитых странах [30]. Неэффективность США окажется огромной, особенно если принять во внимание то, что средний доход в США выше, чем во Франции, почти на треть [31]. Разумеется, есть много причин для столь серьезной диспропорции в сфере здравоохранения, однако именно рентоориентирование, особенно в области страхования здоровья и фармацевтических компаний, имеет ключевое значение.

Ранее мы уже приводили ярчайший пример: предоставление более широкого спектра услуг в сфере страхования здоровья по старости (2003 год, президент Буш) привело к увеличению цен на многие препараты в Соединенных Штатах, что увеличило прибыль фармацевтических компаний на $50 миллиардов в год. «Что такое 50 миллиардов?» – могут спросить некоторые. В экономике, оцениваемой в $15 триллионов [32], эта сумма составляет меньше процента. Однако, как говорил Эверетт Дирксен (Everett Dirksen), сенатор от штата Иллинойс: «Миллион туда, миллион – сюда, и вскоре речь пойдет о серьезных деньгах» [33]. В случае наших рентоориентированных корпораций, мы говорим: 50 миллиардов туда, 50 – сюда, и вскоре мы начнем говорить о серьезных деньгах.

В условиях серьезного ограничения конкуренции реальный эффект от нее стремится к нулю, так как конкуренты лишь борются за право эксплуатации потребителя. Соответственно, высокие прибыли — не единственный признак рентоориентирования. Действительно, искаженная, олигополистическая конкуренция нескольких фирм может даже привести к распылению ренты, но — не к увеличению показателей эффективности экономики; когда прибыль (выше нормального дохода) стремится к нулю (или хотя бы к нормальному доходу на капитал), это необязательно свидетельствует об эффективной экономике. Рентоориентирование очевидно, когда огромные суммы выделяются на привлечение пользователей банковских карт и мобильных телефонов. В этом случае целью становится эксплуатация настолько быстрая и настолько широкая, насколько это возможно, с учетом надбавок и дополнительных расходов, которые нельзя ни проконтролировать, ни предсказать. Компании работают над тем, чтобы усложнить понимание стоимости обслуживания и их различий у разных продуктов, потому как это усиливает конкурентную ситуацию, которая, в свою очередь, мешает им зарабатывать больше.

Американские бизнесмены вынуждены платить больше кредитным компаниям, чем представители аналогичного бизнеса в других странах, которым удалось избежать подобных антиконкурентных практик, а траты американского бизнеса напрямую ложатся бременем на потребителя, тем самым понижая уровень жизни в стране.

Аналогичная ситуация наблюдается на рынке сотовых телефонов: американцы платят более высокие налоговые ставки, получая при этом более низкий уровень обслуживания, чем люди в других странах, где обеспечен более благоприятный и конкурентный рынок.

Иногда искажения рентоориентирования настолько тонки, что плохо отражаются в уменьшении ВВП: это происходит потому, что ВВП часто не учитывает всех расходов на окружающую среду. Он не оценивает происходящего роста. Когда ВВП возникает из использования того, что извлекается из недр земли, мы должны принять во внимание, что общее богатство страны уменьшается до тех пор, пока государство не начнет обратных инвестиций в природные ресурсы и человеческий капитал. Однако наши измерения этого не подразумевают. Рост, который зиждется на постоянном истощении рыбных запасов, эфемерен, однако никто не принимает это всерьез. Наша система ценообразования трещит по швам, потому как мы не учитываем расходов и трат на многие природные ресурсы. А поскольку наш ВВП покоится на системе рыночных цен, наша метрическая система также ненадежна.

Нефтяная и угольная отрасли промышленности хотят пойти по аналогичному пути. Они не желают достичь дефицита ресурсов или нанести вред окружающей среде, так как это дорого, но и желания видеть, как показатели ВВП должны регулироваться с учетом отражения устойчивости экономики, они не проявляют. Они оказывают воздействие на окружающую среду и ничего за это не платят, поэтому можно считать, что это – скрытая им субсидия, которая мало отличается от других подарков, получаемых промышленностью, типа особых условий налогообложения или покупки ресурсов по ценам ниже рыночных.

Когда я был главой Совета экономических консультантов при президенте Клинтоне, я способствовал принятию в США «Зеленого счета ВВП», который бы отразил степень истощения ресурсов и деградации нашей окружающей среды. Однако представители угольной промышленности хорошо осознавали, что это значит, и воспользовались своим могущественным влиянием на конгресс с целью сокращения финансирования этой программы (и не только этой).

Когда нефтяная промышленность продвигала идею добычи нефти в шельфовой зоне и одновременно с этим просила о законах, которые бы освобождали компании от устранения последствий утечек нефти, на самом деле речь шла о выдаче государственных субсидий. И эти субсидии значили больше, чем рента; помимо всего прочего, эти компании искажали карту распределения ресурсов. ВВП (а если брать более широко – общественное благосостояние) уменьшался. Это стало более очевидным в 2010 году после крупной утечки нефти компании British Petroleum в Мексиканском заливе. Благодаря компаниям нефтяной и угольной промышленности, которые используют свои деньги дабы повлиять на регулирование в сфере экологии, мы живем в мире с огромными показателями загрязнения воздуха и воды, что, разумеется, отталкивает и не обеспечивает здорового отдыха, – такого, какой мог бы быть при ином развитии событий. Расходы компаний показывают нам, что по мере того, как уровень и стандарт жизни простых американцев падает, доходы и преимущества нефтяных и угольных корпораций растут. Повторюсь – имеет место несоответствие между общественными расходами (которые фактически могут быть отрицательными в результате снижения уровня жизни на волне экологической ситуации) и частными прибылями (которые зачастую громадны) [34].

Как мы попытались объяснить в двух предыдущих главах, одна из целей рентоориентирования – формирование законодательства и механизмов регулирования в свою пользу. Для этого, разумеется, необходимы юристы. Если мы можем говорить о том, что правительство

в Америке состоит из 1 процента, регулируется 1 процентом и работает на 1 процент, то это же можно сказать о юристах. 36 из 44 американских президентов были юристами, а 36% законодателей так или иначе имели опыт, связанный с юриспруденцией. Даже если они не преследуют интересы юристов, можно говорить об их «ментальном родстве».

Рамки правовых норм *должны* служить на благо эффективности экономики посредством стимулирования индивидов и компаний и предотвращения каких-либо махинаций. Однако нам удалось создать такую систему, которая больше напоминает гонку вооружений: два героя работают на то, чтобы вытеснить друг друга со сцены, продемонстрировать возможность перерасходования средств, потому как хорошие юристы очень дороги. На выходе получается так, что побеждает не заслуживший победу, а имеющий более глубокий карман. В ходе этого наблюдаются масштабные искажения ресурсов не только при судебных разбирательствах, но и относительно их предмета и возможного предотвращения обращений в суд.

Макроэкономический эффект американского сутяжнического общества был рассмотрен в нескольких исследованиях, обнаруживших, что страны с меньшим количеством юристов (на душу населения) имеют более быстрый рост [35]. Другие исследователи предположили, что главный канал, через который большое количество юристов на самом деле вредит экономике, — это отчуждение наиболее талантливых из них от инновационных сфер деятельности (например, инженерных наук или фундаментальных исследований), о чем мы уже упоминали ранее в обсуждении сути финансового сектора [36].

Следует прояснить: приписывание успехов представителям финансового сектора и корпораций в большей степени выхолащивает те механизмы регулирования, призванные защищать обычных граждан, ведь законодательная система зачастую остается единственным источником защиты для представителей среднего и беднейшего слоев населения. Однако вместо системы с высокой социальной сплоченностью, высоким уровнем ответственности перед обществом и достаточным регулированием экологических проблем, системы защиты работающих граждан, потребителей, мы продолжаем курс на крайне затратную систему отчетности *по факту свершившегося*. Она в своей основе зиждется на наказании тех, кто вредит, скажем, окружающей среде, *уже после того*, как преступление произошло, вместо того чтобы принять ограничения, которые действовали бы *до совершения противоправного поступка* [37].

Корпорации успешно отбиваются от механизмов регулирования в борьбе с остальными членами общества, однако главные битвы про-

исходят на ниве юриспруденции. Обе стороны тратят много средств на то, чтоб показать, что именно они достойны вести деятельность, направленную на получение ренты. В ходе этой гонки вооружений баланса часто не получается — в конце концов, существует несколько уравнительных сил, контролирующих деятельность корпораций. Пока баланс лучше, чем мог бы быть, корпорации устанавливают свои собственные правила, при которых их жертвы не получат никакого доступа к ресурсам, а потому текущая система обходится довольно дорого всему остальному обществу.

Один процент, формирующий нашу политическую систему, не только искажает нашу экономику бездействием, попустительствуя частным и общественным стимулирующим выплатам, но и делает то, что не в его компетенции. Постоянное субсидирование банковской системы, которое не мешает банкам принимать на себя все большие риски, представляет собой самый показательный пример [38]. Однако многие говорят о том, что едва ли не бóльшие траты влечет за собой внешняя политика. Убедительным представляется объяснение цели войны в Ираке при президенте Буше не как смещение диктатора, а как выход к иракской нефти (а также, вероятно, к тем сверхприбылям, которые достались приспешникам Буша, включая корпорацию Halliburton вице-президента Ричарда Чейни) [39].

В то время как верхушка диспропорционально распределяла полученное в ходе войны, можно говорить о том, что она меньше всего пострадала от нее. Верхушка редко имеет отношение к армии — реальность такова, что добровольцам не платят достаточно для того, чтобы привлечь детей богатых родителей [40]. Богатейший класс не чувствует проблем при увеличении ставок налогов во время ведения войны: одолженные деньги окупят себя; а если бюджет затрещит по швам, будут урезаны именно налоговые преимущества представителей среднего класса и расходы на социальные программы, в то время как с налоговыми ставками для богатых и с многочисленными лазейками для богатых ничего не случится.

Внешняя политика по определению включает в себя баланс национальных интересов и национальных ресурсов. С долей богатейших людей в 1 процент, которые не платят за войну, понятия баланса и ограничений вылетают в трубу. Мы можем делать все что угодно: корпорации и подрядчики будут лишь зарабатывать. На локальном уровне подрядчики по всему миру питают слабость к дорогам и строительству зданий, с помощью которых они могут значительно обогатиться, особенно при правильном принятии политических решений. Для подрядчиков США армия представляет собой золотое дно, которое трудно поддается воображению.

Теория эффективной заработной платы и отчуждение

Центральная тема этой главы заключается в том, что большая часть неравенства в нашем обществе происходит от различия в частных вознаграждениях и социальных выплатах. А также в том, что высокий уровень неравенства, характеризующий сейчас Соединенные Штаты, а также *повсеместное принятие* этого неравенства (несмотря на тревожные знаки движения «Захвати Уолл-стрит») значительно усложняют принятие важных и необходимых политических решений. Провалы в этом включают, в том числе, решения касательно макроэкономической стабилизации, дерегулирования промышленности и недостаточности инвестиций в инфраструктуру, образование, социальную защиту населения и фундаментальные исследования.

Сейчас мы рассматриваем целый комплекс причин, благодаря которым высокий уровень неравенства делает нашу экономику менее эффективной и производительной, чего мы могли бы избежать при ином стечении обстоятельств. Люди — не механизмы, их необходимо мотивировать на трудную и усердную работу. Если они почувствуют несправедливость по отношению к себе, процесс их мотивирования окажется безуспешным. Этот пункт является одним из наиболее существенных в современной экономике труда, включенной в теорию эффективной заработной платы. Теория эта, в свою очередь, настаивает на том, что модели отношения компаний со своими работниками (включая размеры оплаты труда) влияют на их производительность. Фактически эта теория была разработана почти сто лет назад Альфредом Маршаллом, великим экономистом, который в 1895 году писал о том, что «высокооплачиваемый труд является самым эффективным и потому благодарным». Хотя он признавал, что это — тот самый «факт, который вселяет надежды на будущее человеческого рода гораздо больше, чем любое известное нам явление, однако выяснить его влияние на теорию распределения представляется крайне затруднительным» [41].

Второе рождение этой теории началось с развития экономики, когда теоретики осознали, что недоедающие работники менее производительны [42]. Однако это наблюдалось и в более развитых индустриальных странах, как случилось в Америке во время Второй мировой войны, когда рекруты существенно недоедали, что, разумеется, отражалось на их военных достижениях. Исследователи образования обнаружили, что голод и плохое питание значительно ухудшают процесс обучения, поэтому программа школьных обедов оказалась так важна [43]. В ситуации,

когда каждый седьмой американец сталкивается с отсутствием продовольственной безопасности, процесс обучения многих детей из бедных семей также ухудшился.

В современной экономике показатель эффективности обусловлен не столько плохим питанием, сколько целым рядом других факторов. Обнищание представителей беднейшего и среднего слоев населения вынуждает их беспокоиться о целом ряде вещей: потеряют ли они свое жилье? дадут ли они своим детям образование, которое позволит им преуспеть в жизни? как их родители смогут прожить на одну пенсию? Чем больше сил уходит на подобные тревоги, тем меньше энергии остается для высокой производительности на рабочем месте.

Экономист Сендхил Мулланайтен (Sendhil Mullainathan) и психолог Эльдар Шафир (Eldar Shafir) в ходе своих экспериментов выяснили, что жизнь в нужде часто предполагает выбор, который может привести к еще большей нужде: «Бедные вынуждены заимствовать больше, вследствие чего они остаются бедными, подобно тому, как занятые откладывают что-то, чтобы потом иметь еще больше дел» [44]. Результаты довольно простого исследования иллюстрируют когнитивные ресурсы, которые люди должны вырабатывать в ежедневной борьбе за выживание, но лучше их положение не становится. В ходе этого исследования люди, только что вышедшие из продуктового магазина, опрашивались относительно того, сколько они потратили в целом и какова была цена на некоторые товары из их продуктовой корзины. Бедные, как правило, могли ответить на эти вопросы довольно точно, в то время как небедные точных цифр не знали. Индивидуальные когнитивные ресурсы ограничены. Стресс от отсутствия достаточного количества денег при случае столкновения с неожиданными тратами мог ухудшить возможности этих людей в деле принятия решений по той или иной проблеме. Ограниченный набор когнитивных ресурсов иссякал, и это могло привести людей к принятию иррациональных решений.

Стрессы и тревоги могут также играть негативную роль в случае освоения новых навыков и приобретения знаний. Если процесс обучения шел туго, то производительность труда также не показывала высокого роста, что не предвещало долгосрочных успехов в развитии экономики.

Не менее важным в деле мотивирования работников оказывалось то, что, по их мнению, с ними должны были обходиться справедливо. Конечно, не всегда ясно, что именно означает это «справедливо», человеческое понятие о справедливости зачастую основывается на собственном представлении каждого, и, может быть, поэтому чувство

несправедливости в оплате труда в последние годы только увеличивалось. Пока руководители отстаивали позицию уменьшения заработной платы работников с целью следования интересам всей компании (одновременно повышая оплату собственного труда), работники справедливо полагали, что с ними поступали нечестно. Это влияет на их работу и их усилия сегодня, на их лояльность к компании, их желание работать совместно с другими и их желание вложений в собственное будущее. Как знает любой руководитель: счастливый работник – работник производительный, а работник, уверенный в том, что руководство получает непомерно высокую зарплату, вряд ли будет счастлив этому факту [45].

Детальное исследование Крюгера и Маса (Krueger and Mas) на предприятиях, поставляющих комплектующие для производящего шины концерна Bridgestone/Firestone, содержит яркую иллюстрацию. После прибыльного года управление потребовало перехода с 8-часового рабочего дня на 12-часовой, который имел дневные и ночные смены, а зарплата новичка уменьшалась на 30%. В результате на предприятиях сложились такие условия, которые привели к производству большого количества некачественных шин. Помимо этого, было допущено более тысячи ошибок, шло производство некондиционной продукции – вплоть до отзыва продукции Firestone в 2000 году [46].

При коммунизме в России чувство несправедливости, которое испытывали работники по отношению к себе, сыграло важную роль в разрушении экономики. Как гласит советская пословица: «Они делают вид, что платят нам, а мы делаем вид, что работаем».

Недавние эксперименты в сфере экономики показали всю важность справедливости. Один из них обнаружил, что повышение зарплаты работникам, чувствовавшим, что им платят слишком мало, возымело невероятный эффект на их производительность, а вот на тех, к кому изначально относились справедливо, это повышение никак не подействовало.

А вот еще подтвержденная экспериментами ситуация. Предполагалось, что если в группе работников, выполняющих одну и ту же работу, повысить зарплату труда одним и понизить другим, то продуктивность получивших больше возрастет, а продуктивность тех, чей труд оплачивается скуднее, понизится в равной мере. Однако экономическая теория, подкрепленная рядом экспериментальных исследований, говорит о том, что снижение продуктивности низкооплачиваемых работников гораздо выше, чем увеличение продуктивности их высокооплачиваемых коллег, а посему общая производительность все-таки снижается [47].

Потребление

Мы уже описали случаи, при которых неравенство в значительной степени оказывает влияние на рост и эффективность экономики, а также на социальное благополучие в краткосрочной и долгосрочной перспективе, посредством целого ряда экономических механизмов. Механизмы эти спровоцированы и сформированы политиками и их моделями принятия решений. Однако во влиянии неравенства на наше общество есть и более глубокие факторы. Экономика просачивания может оказаться химерой, однако поведение при этом носит вполне реальный характер. Люди, не входящие в 1 процент верхушки, склонны к тому, чтобы походить на ее представителей. Разумеется, для беднейших слоев общества такая ситуация вряд ли представима. Однако для людей, близких к верхушке, эта самая верхушка является главным вдохновителем; в свою очередь, представители «третьей волны» вдохновляются близкими к топу в 1 процент, и так далее.

Экономисты подчеркивают важность «сравнительного дохода» и сравнительных потерь. Имеет значение (для индивидуального благосостояния, например) не абсолютный доход человека, а его доходы в сравнении с доходами других [48]. Важность сравнительного дохода в развитых странах настолько велика, что этот вопрос в экономической науке остается открытым, несмотря на то что в долгосрочном периоде существует отношение между ростом ВВП и индивидуальным благосостоянием человека [49]. Индивидуальные вопросы потребления человека зависят от других – мы имеем дело с проблемой «мы не хуже других», что позволяет помочь в объяснении того, почему столь большой процент американцев живет не по средствам и почему они вынуждены так много работать.

Много лет назад Кейнс поставил этот вопрос. На протяжении тысячелетий бóльшая часть людей тратила бóльшую часть своих заработков, только чтобы выжить, – оплачивая еду, одежду и крышу над головой. Затем, с началом промышленной революции, беспрецедентный рост производительности стал означать, что все больше и больше людей освобождались от оков жизни «на выживание». Для все возрастающей доли населения требовалось все меньшее количество времени, чтобы заработать себе на жизнь. Вопрос был поставлен следующим образом: как люди будут тратить дополнительные заработки из-за увеличившейся продуктивности? [50]

Ответ на этот вопрос не был очевидным. Они могли решить использовать эти средства для удовлетворения своей потребности в отдыхе

или приобретения больше товаров. Экономическая теория не дает на этот счет никаких прогнозов, хотя можно представить себе ситуацию, когда человек мог потратить заработанное и на дополнительные товары, и на организацию отдыха в свободное время. Так обстояли дела в Европе. Однако Америка шла по другому пути – меньше свободного времени на отдых (расчет на каждое хозяйство, женщины тоже включались в работу) и больше, и больше трат на дополнительные товары.

Высокий уровень неравенства в Соединенных Штатах, а также чувствительность одного человека к процессу потребления другого, может помочь нам в объяснении. Можно представить это так, что мы вынуждены работать больше, чтобы поддерживать наш уровень потребления в сравнении с потреблением других, что представляет собой своеобразные крысиные бега, которые, в человеческом смысле, рациональны, но абсолютно бесполезны в вопросах достижения установленной цели. Адам Смит установил это около 250 лет назад: в «этой общей борьбе за превосходство кто-то идет вверх, в то время как остальные с неизбежностью падают в пропасть» [51]. Поскольку верного ответа на вопрос Кейнса в соответствии со стандартами экономической теории нет, в случае американской экономики есть один тревожный сюжет [52]. Человек говорит, что он усердно работает *в интересах семьи*, но, поскольку он работает действительно много, на семью остается все меньше времени, и семейное благополучие разрушается. Как бы там ни было, средства оправдывают несообразные цели.

Мнимый компромисс между неравенством и эффективностью

В предыдущих главах я постарался объяснить, каким образом неравенство во всех своих проявлениях губительно для нашей экономики. Как мы видели ранее, есть также встречный нарратив, фокусирующий (с опорой, в первую очередь, на политические права) внимание на стимулирующих выплатах. Утверждается, что эти выплаты полезны и необходимы для надлежащего функционирования экономики, а неравенство – неизбежное последствие подобных систем, с тех пор как одни производят больше, чем другие. Любая программа перераспределения будет поэтому связана с ослаблением стимулирующих надбавок. Защитники такого подхода говорят о том, что неверно фокусироваться на неравенстве по доходу, да еще и в рамках лишь одного года. Значение име-

ет неравенство по многим показателям жизни человека, а еще большее значение имеет наличие доступа к возможностям, поэтому они настаивают на наличии компромисса между эффективностью и равенством. В то время как мнение людей может различаться в вопросах о том, насколько эффективным должен быть работник, чтобы претендовать на большее равенство, по мнению представителей правого крыла, американцы платят слишком высокую цену за равенство для всех. Однако на самом деле все происходит наоборот, так как представители беднейшего и среднего классов, особенно зависящие от государственных программ, в этом случае страдают больше всех: в ситуации ослабленной экономики доходы будут уменьшаться, а государственные социальные расходы – сокращаться еще больше.

В этой главе мы говорим о том, что нам совершенно необходима более эффективная и производительная экономика с высокими показателями равенства. В этой части я повторяю основные пункты расхождений по этому вопросу: правые мечтают о совершенной конкурентной экономике с частными вознаграждениями, равными социальной отдаче. На самом деле наша экономика ознаменована проявлениями рентоориентирования и других искажений. Представители правых всерьез недооценивают общественные (коллективные) силы в качестве возможностей исправления провалов рынка и переоценивают важность финансового сектора. В результате этих ошибок складывается ситуация, при которой переоцениваются расходы и недооцениваются преимущества прогрессивного налогообложения.

Рентоориентирование и компромисс неравенства и эффективности

Основная мысль данной книги состоит в том, что рентоориентирование губительно для американской экономики, оно оказывает негативное влияние на общую экономическую эффективность. Огромные пропасти между зарплатами (включающими различного рода вознаграждения) и социальной отдачей, столь ярко характеризующие американскую экономику сегодня, означают, что выплаты, получаемые людьми, зачастую не совпадают с их реальным вкладом в общественно-экономическое развитие. Рассматривая подобные примеры, мы можем говорить о том, что в условиях, когда доходы богатых непомерно велики относительно доходов бедных, перераспределение смогло бы уменьшить общий уровень неравенства и повысить производительность [53].

Заставляя рынок работать должным образом посредством уравнения и уменьшения масштабов проявления рентоориентирования, а также попутного исправления провалов рынка, которые особенно влияют на средний класс и бедных, мы также можем одновременно уменьшить неравенство и увеличить показатели эффективности, то есть сделать все то, против чего возражают правые.

Провалы рынка и компромисс неравенства и эффективности

Правые недооценивают также другие несовершенства нашей экономики: если бы наша рыночная система капиталов была совершенна, то каждый человек мог бы вкладывать в себя до той степени, пока дополнительные доходы не окажутся равными расходам капитала. Однако рынки капитала далеки от идеальных, а посему частные лица не имеют столь легкого доступа к капиталам и не могут избегать рисков.

Нехватка средств по многим параметрам ограничивает многие семьи в том, чтобы они могли быть более полезными для общества: уменьшаются возможности инвестирования в образование своих детей, они не могут стать собственниками недвижимости, что препятствует их участию в городской жизни и построению соседских отношений, а также предложить залог, который может достоверно показать кредиторам, что цель, на достижение которой берется займ, вполне достижима — с пользой для получения банковского кредита на приемлемых условиях.

Имущество в виде залога играет роль катализатора в потребительском кредитовании, а вовсе не роль «пропуска», с которым готовы расстаться [54]. Самое важное последствие этого рыночного недостатка заключается в том, что в условиях, когда большая часть семей владеет маленьким капиталом или не владеет им вовсе, а правительство сильно ограничивает их в доступе к хорошему образованию, наблюдается серьезная нехватка инвестиций в человеческий капитал.

В результате доход родителей и уровень их образования (особенно в условиях отсутствия хороших государственных школ) будет главным детерминирующим фактором для жизни их детей. Неудивительно, что в Америке с ее высоким уровнем доходов и не менее высокими показателями неравенства общество страдает от острой нехватки равенства возможностей (мы говорили об этом в первой главе). Рост равенства возможностей и общего равенства (в совокупности) существенно повысил бы производительность населения.

Однако есть и другая причина, по которой компромисса между неравенством и неэффективностью не существует. Рынки с высокими показателями рисков, делегируя человеку возможность приобрести страховку у частных лиц в условиях столкновения с серьезными рисками типа безработицы, остаются несовершенными или отсутствуют вовсе, а потому тяжелая ноша ложится на плечи людей именно с низким доходом. Вследствие этого отсутствует социальная защита, а капиталы большинства населения стремительно уменьшаются, а потому желание заниматься рискованными видами деятельности также снижается. Обеспечение социальной защиты населения укрепит экономику страны и позволит ей развиваться динамично.

Неблагоприятные эффекты так называемых стимулирующих выплат

Представители правого крыла, как и многие экономисты, привыкли переоценивать преимущества и недооценивать расходы на стимулирующие выплаты. Есть определенные контексты, в которых денежные премии потенциально направлены на то, чтобы сфокусировать внимание на сложнейшей проблеме и решить ее. Подробный пример изложен в книге Давы Собел (Dava Sobel) «Долгота: подлинная история открытия, изменившего мир». Как говорится в этой книге, в Законе о долготе (Longitude Act) 1714 года британский парламент установил «премию, равную королевскому выкупу (на сегодня это — порядка нескольких миллионов долларов) за «практичное и полезное» средство определения долготы». От этого зависели успехи трансокеанской навигации. Джон Харрисон, часовщик без образования (но с невероятной смекалкой), посвятил свою жизнь этому вызову и получил премию в 1773 году [55]. Этот выразительный пример мощи материального стимулирования человеческих умов на поиск ведет к идее, что денежные стимулы — это ключ к высокой производительности в целом.

Тем не менее абсурдность стимулирующих выплат в некоторых случаях проясняется примером того, как это может быть приложимо к деятельности врачей. Можно ли представить себе, что доктор, делающий операцию на сердце, прилагал бы больше усилий или проявлял бы больше заботы, если бы его заработная плата зависела от того, выживет пациент после операции или сердечный клапан прослужит ему больше пяти лет? Доктора работают так, чтобы абсолютно каждая операция прошла успешно, и причины этого кроются не в материальной составляющей. Интересно, что во многих сферах мы можем наблюдать

очевидный вред стимулирующих выплат: свидетелям на судебном заседании не разрешается никаких выплат по итогам того или иного дела.

Из-за того что финансовая система выплат никогда не может быть отрегулирована идеально, часто можно наблюдать искаженные картины: чрезмерный акцент на количестве и недостаток внимания к качеству [56]. В результате в большинстве секторов экономики упрощенные (и искажающие) схемы стимулирования, как те, что используются в финансовой сфере, так и те, что применяет руководство компаний, не используются. Действительно, при оценке принимаются в расчет сравнительные картины в той или иной сфере: таким образом, имеет место быть оценка долгосрочных перспектив и потенциалов, ведь часто именно от этого зависит размер вознаграждения. Однако признается (особенно для высококвалифицированных видов труда), что работники хорошо работают и в отсутствие «стимулирующих надбавок» [57].

Стимулирующие выплаты, особенно в том смысле, как они функционируют в финансовом секторе, ярко иллюстрируют, насколько компенсации и премии могут быть на самом деле искажены: у банкиров был стимул принимать чрезмерные риски, показывать недальновидность, а также обманчивую и непрозрачную бухгалтерию [58]. В удачные годы банкиры могут заработать значительные суммы, в менее удачные – держатели акций могут понести большие потери, а в действительно кризисное время бремя возлагается на всех, кроме руководства. Так что это – процесс односторонний: главы банков остаются в выигрыше, в то время как все остальные несут бремя потерь.

Даже в том случае, если бы система выплат банковскому руководству имела смысл до Великой рецессии, она не имела бы смысла после, когда жизнь банков обеспечивалась общественностью. Ранее я описывал то, как правительство дало им карт-бланш, одалживая деньги под нулевой процент с тем, чтобы они выдавали выгодные кредиты и поправляли свое положение. Как сказал мне один мой приятель из банковской среды, «в таких условиях разбогатеет даже мой 21-летний сын». Однако банки, получив прибыль, посчитали это своей заслугой, а размеры компенсаций – полностью оправданными.

Однако в то время, как подобные схемы обнаруживали пробелы в системе так называемых стимулирующих надбавок, проблема оказалась еще более серьезной. Опционы на акции были столь же односторонними, как и банковские компенсации – руководство оставалось в выигрыше, когда дела шли хорошо, но ничего не проигрывало в кризисные моменты. Но опционы на акции также спровоцировали появление

обманных схем в бухгалтерских бумагах, которые удерживали компанию и весь рынок в целом на плаву.

Частью эти обманные схемы включали в себя бухгалтерию, касающуюся самих опционов, потому акционеры не могли знать точную стоимость своих акций с учетом новых пунктов и факторов. Когда Совет по стандартам финансового учета (FASB) (номинально независимая организация, устанавливающая стандарты учета финансов), поддержанный Комиссией по ценным бумагам и биржам (SEC) и группой экономических советников (CEA), постарался вынудить компании вести честную игру и отправил к ним своих экспертов, то получил от корпоративного топ-менеджмента жесткий ответ, демонстрировавший склонность руководителей не менять существующего положения дел. Предложенные меры не затрагивали интересы компаний на рынке опционов, а лишь призывали обнародовать суммы, выданные их руководству для прояснения ситуации для остальных акционеров. Чтобы рынок работал эффективнее, нужно больше информации, — вот чего мы добивались.

Вследствие того, что стандарты финансового учета влияют на то, как рыночная система воспринимает будущие перспективы компаний, и того, что компании хотели для себя более выгодных стандартов, обеспечивающих более высокую стоимость ценных бумаг хотя бы в краткосрочном периоде, мы приняли решение создать независимую организацию по установлению стандартов финансового учета. Однако корпорации воспользовались своим главным козырем — политическим влиянием, и, в качестве главных политических фигур в деле принятия решений в сфере того, что призвано быть *независимым и свободным от политики*, смогли сохранить свои привилегии на обман [59]. Их давление возымело результат.

Действительно, если кто-либо заинтересован в получении стимулирующих выплат — а не в обманных схемах, то он может создать совершенно различные модели систем вознаграждений и компенсаций. Например, на рынке опционов акций стимулирующие надбавки выплачиваются руководителям в случае бума на рынке ценных бумаг. Также руководителям выплачиваются вознаграждения в том случае, если стоимость их продукции возросла или цена исходных материалов понизилась, причем это происходит независимо от тех усилий, которые были затрачены (или не затрачены) на это. Затраты на топливо крайне важны для авиакомпаний, а это означает увеличение бонусных выплат их руководству в случае падения цен на нефть. Грамотно построенная система стимулирующих выплат может основываться на показателях того, как компания представляет себя на конкурентном рынке. Все это

свидетельствует о том, что недооценка роли выплат или отсутствие интереса к выработке системы вознаграждений относятся к внешней стороне дела [60].

Недостаток правильно организованной схемы выплат компенсаций, подобной описанной выше, отражает *другой, не менее важный,* провал рынка, к которому мы обратимся в последней главе, а именно – дефицит корпоративного управления, при помощи которого для руководства этих самых корпораций открывается серьезное поле для действий в собственных интересах, включая формирование такой системы, которая будет действовать на благо их обогащения, а не на благо акционеров, и уж тем более не на благо всего общества.

Критика стимулирующих выплат, которую я последовательно проводил, лежит в рамках традиционного экономического анализа. Однако эти выплаты касаются, прежде всего, *мотивирования* людей, например, на более усердную работу. Психологи, специалисты по вопросам трудоустройства и другие исследователи стараются изучить факторы, которые влияют на мотивацию людей, однако, по причине многих обстоятельств, экономисты понимают их неверно.

Человек зачастую мотивирован некими внутренними, свойственными ему, вознаграждениями, например, тем, что работа сделана на совесть, а не тем, что за нее хорошо платят. Посмотрим на ученых, чьи идеи и исследования изменили нашу жизнь коренным образом за последние двести лет, – они не были мотивированы материально и не делали свои открытия в погоне за богатством. По большому счету, то, что они стали учеными, а не, например, ростовщиками, случайность и, в некотором смысле, удача. Это был поиск истины, удовольствие от владения таким инструментом, как сознание, чувство удовлетворения от собственных достижений – и осознание собственной значимости – вот что двигало этим людьми [61]. Разумеется, это вовсе не означает, что они отвергали все предлагавшиеся им материальные блага. Как мы заметили ранее, человек, лишенный возможности зарабатывать и знать, что его семья обеспечена обедом, вряд ли сможет вести свои исследования и делать определенную работу должным образом.

Под давлением некоторых обстоятельств акцент именно на материальном вознаграждении может лишь ослаблять усилия человека. Большинство (или существенная доля) учителей стали ими не из-за материальных соображений, а из любви к детям и желания посвятить свою жизнь этой профессии. Большинство из них могли бы отлично зарабатывать в банковских или иных подобных структурах. Сложно представить, что, если платить учителям $500 или $1500 сверх их заработной

платы, они будут прилагать больше усилий к тому, чтобы действительно чему-то научить детей. Наоборот, стимулирующие выплаты могут иметь искажающий характер: они напоминают учителям о том, насколько низка оплата их труда. И, возможно, те из них, кто ориентирован на увеличение лишь собственного дохода, отправятся на поиски более стабильного и высокооплачиваемого места, оставив позади тех, для кого преподавание — единственное дело жизни. (Естественно, это происходит в том случае, если учителя считают, что им платят недостаточно, что подрывает их боевой дух и вызывает столь негативные эффекты от подобных стимулирующих выплат.)

Или вот другая история такого рода. В кооперативном центре дневного ухода за детьми были проблемы с родителями, которые забирали детей несвоевременно. Центр решил взимать плату за дополнительное время, стимулируя родителей деньгами к тому, чтобы опозданий не было. Между тем многие родители, в том числе и те, кто опаздывал редко, стремились забирать детей вовремя не потому, что это как-то связано с деньгами, а — чтобы сделать «как надо», даже если они были не всегда идеальны. Однако взимание плат конвертирует социальную обязанность в денежные транзакции. Родители больше не чувствовали социальной ответственности, а взвешивали, дает ли их опоздание преимущества по сравнению со штрафом. Они стали опаздывать чаще [62].

Есть и другой дефект, присущий стандартным схемам стимулирующих выплат. В бизнес-школах мы делаем акцент на важности командной работы. Бóльшая часть работодателей признает, что именно командная работа имеет решающее значение в достижении компанией успеха. Проблема в данном случае состоит в том, что стимулирующие выплаты могут пагубно влиять на коллективную работу [63]. Они могут быть столь разрушительны, сколь созидательной может быть конкуренция. Напротив, общая работа существенно зависит от того, как покажет себя вся команда [64]. Ирония состоит в том, что традиционная экономическая теория всегда умаляет значение подобных схем, утверждая, что отдельный работник не должен получать дополнительных надбавок, потому что зачастую влияние одного человека на общую работу (даже если эта работа выполняется небольшим числом людей) практически ничтожно.

Причина, по которой экономическая теория оказалась неспособной верно оценить эффективность командного стимулирования, состоит в том, что она недооценивает важность личных связей [65]. Человек усердно работает на благо других еще и потому, что верит в правильность своего дела. Экономисты серьезно переоценивают эгоизм инди-

видов (несмотря на то что именно экономисты более эгоистичны, чем все остальные) [66]. Поэтому неудивительно, что компании, возглавляемые своими же работниками – или теми, кто щедро делится полученными прибылями, – работают успешнее в кризисные моменты и увольняют меньшее количество сотрудников [67].

Шоры экономической теории в данном случае связаны с широким дефицитом в этой сфере. Бóльшая часть построений моделей поведения в традиционной теории делает акцент на рациональном *индивидуализме*. Бóльшая часть предпосылок индивида исходит из того, что то, что делают другие люди, сколько им за это платят и на каких условиях, – неважно. Человеческие качества – враждебность, зависть или обостренное чувство справедливости – не существуют или, во всяком случае, не играют никакой роли в *экономическом* поведении; если это все же происходит, значит, что-то идет не так. Экономический анализ подразумевает их отсутствие.

Неэкономистам данный подход видится нелепым, и мне, кстати, тоже. Ранее я постарался объяснить, например, каким образом человек может сокращать свои усилия, если чувствует, что с ним несправедливо обходятся, и как командный дух может смотивировать его. Однако ориентированная на индивида экономика, созданная специально для краткосрочных финансовых рынков Америки, подрывает доверие и лояльность к этой самой экономике.

Короче говоря, в пику тому, что представители правого крыла считают стимулирующие выплаты *необходимыми* для поддержания высоких уровней производительности страны, некоторые виды стимулов, используемые корпорациями, не просто увеличивают неравенство, но оказываются совершенно контрпродуктивными.

Как мы переоцениваем траты и недооцениваем преимущества прогрессивного налогообложения

Правые не только недооценили расходы на неравенство и проигнорировали описанные нами преимущества в вопросах искоренения искажений рынка, искажений, которые они же и породили. Они также переоценили расходы на коррекцию показателей неравенства посредством прогрессивного налогообложения и недооценили преимущества расходов на общественные нужды.

В последней главе мы пронаблюдали, как президент Рейган, например, объявил, что, сделав налоговую систему менее прогрессивной, а именно ослабив налоговые ставки для верхушки, все смогут зарабо-

тать больше денег, так как сбережения и объемы труда будут расти. Он оказался неправ: доходы от сбора налогов существенно упали. Меры, предпринятые президентом Бушем, лишь увеличили дефицит бюджета. Президент Клинтон увеличил налоговые ставки для верхушки – Америка испытала быстрый экономический рост, а показатели неравенства снизились. Конечно, правые были правы, утверждая, что если предельные налоговые ставки приближаются к ставке в 100%, то стимулы будут значительно ослаблены, однако эти примеры показывают, что мы еще очень далеки от той точки, которая может вызвать беспокойство. Действительно, профессор Калифорнийского университета Эммануэль Саэз, Томас Пикетти из Парижской экономической школы и Стефани Станчева (Stefanie Stantcheva) с кафедры экономики МТИ признают, что эффекты от более высокого процента налога в условиях общественной необходимости уменьшения неравенства говорят о том, что для самых богатых людей налоговый процент должен составлять порядка 70% – как это было до того, как Рейган начал свою кампанию по обогащению богатых [68].

Однако даже эти расчеты полностью не отражают, как мне видится, преимуществ от более прогрессивной системы налогообложения – по трем причинам. Во-первых, ранее мы заметили, что растущая степень справедливости (и чувства справедливости) повышает производительность, а бóльшая часть показателей экономического анализа этот факт игнорирует.

Во-вторых, мера, в которой наша экономическая и политическая система несправедлива, подрывает степень доверия, необходимую для нормального функционирования общества. В следующей главе мы постараемся более подробно объяснить, каким образом неравенство и причины его возникновения в Соединенных Штатах подорвали доверие граждан, ослабив при этом экономическую и демократическую системы. Введение более прогрессивного налогообложения может вернуть веру в то, что наша система, помимо всего прочего, может быть справедливой: это создает огромные преимущества для всего общества, не исключая экономической сферы.

В-третьих, как мы замечали в предыдущей главе, отсутствие прогрессивной налоговой ставки (а именно низкие налоговые ставки для самых богатых, включая кандидата в президенты Митта Ромни) в качестве основания имеет особые условия налогового кодекса (низкие ставки налога на капитал или лазейки в корпоративном и индивидуальном налоге на доход) [69]. Эти процессы существенно искажают экономику, уменьшая производительность. Как мы уже говорили, одна из причин, по которой компании

платят столь небольшие налоги, состоит в том, что их «иностранные» прибыли налогом не облагаются до тех пор, пока производство не будет перенесено на территорию США, поэтому положения налогового кодекса побуждают корпорации к зарубежным инвестициям больше, чем к инвестициям в Соединенные Штаты. Устранение этих налоговых положений увеличит прогрессивность и укрепит экономику США.

Более того, в той степени, в которой доходы верхушки зависят от ренты, и в той степени, в которой возможно планирование объемов этой ренты, мы можем рассчитывать на более прогрессивную налоговую систему без каких-либо отрицательных эффектов.

Урезание налоговых ставок для богатых повысило дефицит, и национальный долг приобрел качественно иной эффект: возникло давление, направленное на уменьшение государственных вложений в образование, развитие технологий и инфраструктуры. Представители правого крыла недооценили важность этих государственных инвестиций, которые не только дают серьезную отдачу, но и создают основу для инвестиций в высокодоходный частный сектор. Ранее я уже отмечал вклад, который внесли государственные инвестиции в развитие технологий и фундаментальных исследований (включая первый телеграфный аппарат, охвативший всю территорию Северной Америки в XIX веке, и изобретение сети Интернет и первых поисковых систем в XX веке). Недавние исследования показали, что годы, предшествовавшие Второй мировой войне, были временем подъема производительных сил, создавших фундамент для еще большего подъема в последующие годы. Среди его причин – правительственные инвестиции в создание транспортных путей (которые играли все большую роль в увеличении производительности железнодорожной системы) [70]. Подобные государственные расходы могут устойчиво финансироваться только за счет налогообложения, при этом учитывающего, что уровень неравенства требует хорошо продуманного прогрессивного налогообложения, менее искажающего действительность, чем налогообложение регрессивное. Директор корпорации не станет прикладывать меньше усилий к тому, чтобы компания работала хорошо, просто потому, что его чистый заработок составит $10 миллионов в год, а не, скажем, $12 миллионов. В любом случае, возможные потери в показателях общественно важных видов деятельности от налогообложения немногих (верхушки в 1 процент, которая вследствие высочайших показателей неравенства получает огромные прибыли) меркнут в сравнении с теми эффектами, которые подействуют на остальных, вынужденных платить больше при неизменном доходе [71].

Заключительные комментарии

Некоторые из критических эффектов неравенства могли бы быть менее существенными в том случае, если бы бедные сегодня становились бы богатыми завтра, или – при наличии реального равенства возможностей. Когда движение «Захвати Уолл-стрит» обратило внимание на растущие показатели неравенства, реакцией правых сил был ответ, произнесенный едва ли не с гордостью: в отличие, дескать, от представителей демократов, верящих в равенство результатов, мы преданы идее равенства возможностей. Согласно Полу Райану (Paul Ryan), республиканцу из Висконсина, который возглавлял бюджетный комитет палаты представителей, ответственный за принятие решений относительно бюджета, влияющих на будущее государства, ключевое различие между партиями состоит во взглядах на то, «являемся ли мы нацией с верой в равенство возможностей или, наоборот, нацией с верой в равенство результатов» [72]. В продолжение он говорил о том, что «нет необходимости фокусирования внимания на перераспределении; гораздо эффективнее работать с показателями вертикальной мобильности».

Однако относительно этой перспективы существуют две проблемы. Во-первых, предполагается, что в случае провала равенства результатов шанс на удержание равенства возможностей сохраняется. В первой главе этой книги я показал, что это в корне неверно. Как колко отмечал Джонатан Чейт, «факты не должны следовать за шутливыми фантазиями» [73].

Вторая проблема состоит в том, что утверждение прогрессивных перспектив, в сущности, противоречит ситуации равенства результатов. По мысли Чейта, реальность состоит в том, что демократы не спорят с положением о равенстве результатов, они спорят лишь относительно политики, которая «оставляет неизменными стремительно набирающие обороты показатели неравенства доходов, лишь слегка сдобренные государственными мерами по его уменьшению» [74].

Вероятно, самый существенный момент состоит в том факте, что никто не ведет дел сам по себе. В развивающихся странах есть целая плеяда блестящих, трудолюбивых и энергичных молодых людей, которые остаются бедными не потому, что у них не хватает трудолюбия или они прикладывают недостаточно усилий, а потому, что экономика их стран не работает должным образом. Все американцы пользуются преимуществами наличной или институциональной инфраструктуры, которая была создана общественными и государственными усилиями в ходе истории. Беспокойство вызывает именно то, что верхушка в 1 процент – в по-

пытках заполучить несправедливо бóльшую долю общественных благ — старается разрушить систему, чтобы сохранить накопленное ею.

В этой главе мы попытались дать объяснение тому, что мы платим чрезмерно высокую цену за неравенство, которое, в свою очередь, разрушает нашу экономику, уменьшая производительность, эффективность, рост, одновременно увеличивая нестабильность. И потому еще преимущества от уменьшения показателей этого неравенства, по крайней мере в текущей ситуации, далеки от тех, которых можно было бы ожидать при ином раскладе. Мы обнаружили целый пучок каналов, посредством которых функционируют негативные эффекты от неравенства. Нижняя линия экономики, несмотря на то что бóльшая степень неравенства сопровождается меньшими показателями роста, принимая во внимание другие значимые факторы, может верифицироваться рассмотрением большего числа государств или посредством изучения большего временного среза [75].

Из всех расходов, возложенных на общество верхушкой, самые серьезные, вероятно, состоят в том, что происходит разрушение американской идентичности, в которой так важны честная игра, равенство возможностей и чувство коллективной ответственности. Америка долго гордилась своей ипостасью справедливого государства, где каждый имеет шанс добиться своей цели, однако нынешняя статистика говорит об обратном: шансы представителей беднейших слоев населения и среднего класса в США на сегодняшний день намного меньше, чем в странах Европы. А поскольку неравенство само по себе разрушает экономический уклад, надеяться на оптимистичные прогнозы не приходится.

Помимо утраты национальной идентичности и ослабления экономики, существует и иной, негативный для американского общества, аспект: наша демократия подвергается опасности. Именно это положение будет рассмотрено нами в двух следующих главах.

Глава 5

ДЕМОКРАТИЯ В ОПАСНОСТИ

Мы уже видели, что текущие показатели неравенства в США и во многих других странах не возникли спонтанно в результате действий абстрактных экономических сил, но были сформированы определенными политическими решениями. Политика становится местом боевых действий за передел государственного экономического пирога, на котором успешнее всего показывает себя 1 процент самых богатых. И эта ситуация вовсе не предполагает демократию. В системе, когда один голос принадлежит одному человеку, каждый индивид играет большую роль. Современные экономические и политические теории говорят о том, что подобная система отражает интересы обычных граждан, но не элиты. Если быть точнее, традиционная теория, основывающаяся на рассмотрении человека с точно сформулированными предпочтениями, который голосует, исходя из собственных интересов, говорит о том, что последствия демократических выборов отражают взгляды среднего голосующего, то есть среднего человека. В случае общественного финансирования, например, предполагается, что одна половина хочет увеличения этого финансирования, а вторая половина — его уменьшения [1]. Однако опросы постоянно подчеркивают глубокое несоответствие между желаниями большинства голосующих и решениями, принимаемыми политическими деятелями.

При последствиях Великой рецессии иллюзии относительно глобальной экономической системы и политических демократических режимов во многих западных странах улетучились. Все это отразилось

в движении «Захвати Уолл-стрит» и движениях возмущенных (*indignado*) по всему миру. Тогда стали очевидны главные провалы рыночной системы. Еще более очевидным стало то, что американская политическая система и не пыталась ничего исправить. Большинство американцев считает, что новые механизмы финансового регулирования (закон Додда – Франка) достаточно далеки от реальности, и они правы. Еще до кризиса было ясно, что существует опасность распространения грабительских практик по выдаче кредитов и займов, и в интересах самих граждан было эти практики предотвратить. Но этого не случилось. Федеральное правительство не предпринимало никаких мер по преследованию банков, игнорирующих законодательство (мы еще вернемся к этому в седьмой главе книги), правительство было еще пассивнее, чем во время кризиса Сберегательно-кредитной службы двадцатью годами ранее. «Нью-Йорк таймс» описывала, как Комиссия по ценным бумагам и биржам (SEC), призванная оградить вкладчиков от актов мошенничества, «постоянно помогала крупнейшим компаниям избежать наказаний, особенно в случае проявлений мошенничества» [2].

Почему средний класс не имеет того реального политического влияния, которое предписывается ему традиционной экономической теорией? И почему наша текущая система действует по принципу «один доллар – один голос» вместо демократического «один человек – один голос»? Ранее мы исследовали то, каким образом политическая система формирует рынки: политика определяет правила экономической игры, а игровое поле заточено на постоянный выигрыш самых богатых. Стоит отметить, что правила политических игр, в свою очередь, также находятся под контролем самых богатых.

Во всей этой истории есть два любопытных момента. Первый – формирование индивидуального восприятия (почему 99% принимают интересы 1% богатых) – станет лейтмотивом следующей главы. В этой главе мы постараемся сфокусироваться на экономических и политических аспектах выбора.

Подрыв демократического строя

Парадокс голосования и разочарование избирателя

Одной из загадок современной политической системы является вопрос о том, почему люди вообще голосуют. Примеров выборов, в которых конкретный голос действительно что-то решает, крайне мало. На проведение выборов необходимы расходы – хотя ни один американский

штат не предусматривает их. Для подготовки к выборам нужно затратить много времени и усилий. Регистрация кандидатов может стать серьезным бременем, требующим адекватного планирования. Население протяженных западных городов может испытывать транспортные трудности с тем, чтобы добраться до своих избирательных участков, а люди с ограниченными возможностями столкнутся с проблемами, даже если выборы проходят совсем рядом с ними. Иными словами – проблем для избирателей много, а вот преимущества вовсе не очевидны. Действительно, почти никогда мы не можем быть свидетелями ситуации решающего значение какого-либо голоса для общего исхода выборов. Современные политические и экономические теории в этом случае предполагают наличие рационального актора (субъекта политики), действующего в собственных интересах. Основываясь на этом, мы можем сделать вывод: причина голосования того или иного гражданина на выборах остается загадкой.

Ответ, разумеется, состоит в том, что нам так долго внушали под покровом понятия «гражданская добродетель»: мы ответственны за эту систему, мы должны голосовать. Каждый человек проявляет следующего рода беспокойство: «Если я и мои единомышленники не станем голосовать, то тем самым мы отдадим карты в руки других людей, которые будут вести игру, с которой мы, в свою очередь, не согласны».

Подобная общественная добродетель не должна быть принята беспрекословно. Если верить в то, что политическая система чересчур громоздка, что это не есть справедливо, люди почувствуют себя свободными от ответственности исполнения этой добродетели. Когда общественный контракт разорван, когда доверие населения правительству исчезает, происходит общее разочарование, разрыв и множество других, не менее негативных явлений [3]. На сегодняшний день в Соединенных Штатах и во многих других демократических государствах степень недоверия растет [4].

Ирония состоит в том, что для богатых людей, ищущих механизмы манипулирования политической системой, подобные процессы только на руку. Те, кто голосует, видят, что политическая система работает, или, по крайней мере, она работает именно на них. Поэтому, если политическая система постоянно действует в интересах верхушки, именно они составляет реальную (диспропорционально огромную) политическую силу, а система привыкла работать на тех, чьи голоса слышны громче всех.

Более того, если избирателей необходимо убеждать в важности голосования из-за отсутствия у них всякого рода иллюзий, получить голос

становится дорого – чем меньше иллюзий, тем дороже голос. Но чем больше затрат требует этот процесс, тем больше денежных средств может быть в него вовлечено. Для богатых траты на формирование политической ситуации не являются вопросом общественной добродетели: по сути, это инвестиции, от которых они требуют (и получают) дивиденды. Вполне естественно, что они формируют политический процесс *в своих интересах.* Это, в свою очередь, усиливает разочарование, проникающее в остальную часть электората, и делает деньги главной движущей силой.

Ослабление доверия

Я уже говорил о том, что для решения общих проблем обществу необходимо действовать сплоченно. Государство – это формальный институт, посредством которого это возможно. Неизбежно люди сталкиваются с тем, что в своих взглядах на те или иные ситуации они расходятся, и это становится главной причиной невозможности действовать сообща. Нужен компромисс, основанный на доверии и понимании того, что сегодня действует одна группа, завтра на арену выходит другая. Необходима вера в то, что каждый человек будет действовать во имя справедливости, и в то, что в условиях осуществления действия, отличного от провозглашенного ранее, появится возможность смены вектора действий для устранения нежелательных последствий.

Однако легко действовать сообща лишь в том случае, когда интересы всех членов группы совпадают так, как если бы все находились в одной лодке. Но совершенно очевидно, что 1 процент богатых плывет в другой.

Кооперация и доверие очень важны в социальной сфере. Мы часто недооцениваем роль доверия к экономическим процессам, и доверия внутри их. Или недооцениваем важность общественного договора, который связывает нас вместе. Если бы каждое деловое соглашение вынужденно заключалось бы в суде, наша экономика пришла бы в тупик. Законодательная система устанавливает определенные аспекты «хорошего поведения», однако чаще всего оно, это поведение, носит произвольный характер, и наша система вряд ли может функционировать иначе. Если бы мы мусорили так часто, как хочется, по нашим улицам вряд ли можно было бы пройти, и приходилось бы затрачивать огромные ресурсы, чтобы сохранять их чистыми. Если бы индивиды заключали контракты, предполагающие обман так часто, как это возможно, наша жизнь вряд ли была бы приятной, а сделки – честными (да и надежно прибыльными).

На протяжении истории человечества экономическая ситуация была благоприятной тогда, когда люди придерживались данного ими слова чести, а рукопожатие означало договоренность [5]. Без доверия сделки, основанные на том, что непонятные моменты выявятся позже, стали носить вероятностный характер. Без доверия каждый участник соглашения обязан оглядываться по сторонам – с целью предугадать, каким же образом его партнер может обмануть его. Для защиты от подобных последствий люди вынуждены тратить энергию и ресурсы, чтобы застраховать себя, разрабатывать альтернативные варианты развития событий и предпринимать меры для того, чтобы в случае «обмана» последствия его были минимальны.

Некоторые социальные исследователи пытаются расширить понятие «доверия» на всю экономику в целом, ссылаясь на социальный капитал. Экономическая система с большим «социальным капиталом» более производительна, так же, как производительна экономика с большим человеческим капиталом. Социальный капитал – довольно широкое понятие, которое включает в себя те факторы, что влияют на механизмы управления и в государственном, и в частном секторах. Однако идея доверия лежит в основе всех контекстов употребления понятия социального капитала; люди должны быть уверены относительно того, что с ними обращаются надлежащим образом, с уважением и справедливостью. И они отвечают взаимностью.

Социальный капитал – это клей, который удерживает все общество. Если люди уверены в несправедливости принятия экономических и политических решений, клей не поможет, и система развалится. Во время моих путешествий по миру в качестве главного экономиста Мирового банка я видел много примеров того, насколько хорошо работает социальный капитал и насколько сильны общества в своей слаженной работе. Я также видел примеры того, где социальное взаимодействие было разрушено, – такие общества были дисфункциональны.

Бутан (отдаленная гималайская страна к северо-востоку от Индии) проводил серьезную политику защиты своих лесов в системе целого ряда мер по защите и сохранению окружающей среды: каждой семье для собственных целей позволялось вырубать лишь строго определенное количество деревьев. Я спрашивал: как удается исполнять это предписание в столь малонаселенном регионе? Ответ был прост и прям: в нашей терминологии – этому способствовало наличие социального капитала. Когда дело касается окружающей среды, жители Бутана хорошо понимают, что значит «правильно»: обманывать – неправильно, поэтому никто так не делает.

Сообщества, жизнь которых основана на ирригационных процессах – холмы и горная местность Бали или пустыня Атакама на севере Чили, – должны усердно трудиться, чтобы обеспечить себя водой и сохранить стройность ирригации. В этих сообществах также необходимо развивать прочные связи, взращивать сильное чувство социального капитала и действовать против при заключении «общественного договора».

С другой стороны, когда я был в Узбекистане после распада Советской империи, я видел последствия разрушения социального капитала. Множество теплиц было без стекол, что делало их совершенно неэффективными. Мне говорили, что, как только узбекское общество распалось, а экономика порушилась, каждая семья стала высматривать, чем бы поживиться. Воровали стекла из теплиц. Никто толком не представлял себе, что делать с украденным стеклом, однако в условиях ограниченной охраны получалось: не украду я, так все равно украдет кто-то другой.

Если говорить более широко, последствия распада Советского Союза отразились на ситуации в России сильнейшим уменьшением производительности. Это озадачило многих экономистов. После распада там наблюдался тот же уровень человеческого и природного капитала, что и до кризиса. Исчезновение старой системы государственного планирования из центра и замена его рыночной экономикой должны были ознаменовать более эффективное использование ресурсов. Однако аналитики не приняли во внимание то, что после 74 лет господства идеологии коммунистической партии в условиях сильного давления на общественные институты социальный капитал оказался полностью разрушен. Единственное, что удерживало страну, – это система центрального экономического планирования и гнетущая диктатура. Когда эти институты оказались разрушены, социального капитала, который был необходим, чтобы сплотить общество, не оказалось. Россия стала «Диким Востоком», более беззаконным, чем американский Дикий Запад до того, как он был окончательно освоен. Россия «оказалась в ситуации вакуума – и без центра, и без рынка» [6].

Недавние успехи в области исследования социальных норм показывают, что многие (если не большинство) люди откажутся от выгодных для них, но невыгодных для социума действий, если почувствуют, что так поступает большинство. Верно и обратное. У этих результатов есть серьезное следствие: желательное поведение может быстро ухудшится, если люди столкнутся с большим количеством нарушений [7].

В Соединенных Штатах в последние годы мы наблюдаем огромную степень искажения понятия доверия [8]. Впереди планеты всей в этом смысле выступает именно банковский сектор. Целая отрасль, ранее основанная на доверии, потеряла его. Возьмем газету за любое число: мы обязательно найдем в ней статью, посвященную тому, как тот или иной представитель банка (или другого учреждения финансового сектора) был обвинен в совершении актов мошенничества, или уличен в неуплате налогов, или принимал участие в обманных операциях с кредитными картами, передаче инсайдерской информации или в каком-либо ипотечном скандале.

Ллойд Бланкфейн (Lloyd Blankfein), глава банка Goldman Sachs, ясно дал понять: разумные инвесторы не могут или, по крайней мере, не должны полагаться на доверие. Покупатели того или иного банковского продукта должны отдавать себе отчет в том, что они взрослые проинформированные люди. Они должны знать, что Goldman Sachs располагает средствами и стимулами для того, чтобы создать обреченный на провал продукт, он располагает средствами и стимулами для создания асимметричной информации (мы знаем о продукте больше, чем его потенциальный покупатель) и получения преимуществ от этой асимметрии. Пострадавшие от вкладов представляли собой, по большей части, состоятельных инвесторов (хотя в обороте находился и пенсионный фонд обычных граждан). Однако обманные операции с кредитными картами и грабительские кредиты и ипотека заставили американцев сомневаться в честности банков. Нужно читать бумаги до подписи – но даже этого во многих случаях бывает недостаточно.

Краткосрочные финансовые рынки с акцентом на быстрых прибылях также заняли центральное место в подрыве доверия. В условиях *старой* экономики большинство компаний сохраняли за своими лучшими работниками их должности в лучшие и худшие времена экономических циклов, а работники, в свою очередь, платили им своей лояльностью и вложениями своего человеческого капитала в деятельность компании с целью повышения общей производительности. Это явление получило название «избыточной занятости» и оно имело смысл [9]. Однако, когда рынки стали работать на краткосрочную перспективу, подобные вложения перестали быть прибыльными. Избыточная прибыльность – от инвестиций в человеческий капитал, от меньших оборотных расходов и лояльности работников – не увеличивалась, особенно если принять во внимание непрекращающийся экономический спад. Увольнение работников на рынке занятости Соединенных Штатов стало происходить сравнительно легко, и это закрывало путь к иным вакансиям. Это по-

могает объяснить один из любопытных аспектов рецессии 2008 года (и других спадов, имевших место в последние годы), о чем я говорил во второй главе этой книги. В условиях экономического спада в прежней модели экономики производительность падала, потому что бóльшая часть работников сохраняла свои рабочие места. Сейчас, вместо того чтобы падать (как и положено в условиях спада экономического цикла), наша производительность, наоборот, растет: все те отличные работники, по поводу которых раньше были споры, сейчас уволены. Задача воскрешения командного духа, лояльности и человеческих ресурсов отдается на откуп управленцам будущего [10].

Если брать более широко, мы можем говорить о том, что не только работники счастливы делать работу, на которой к ним относятся уважительно (включая периоды экономических спадов), – повышается и общая производительность [11]. Важность хорошего самочувствия на рабочем месте невозможно игнорировать и недооценивать: большинство людей проводит на рабочем месте значительную часть своей жизни, и то, что происходит на работе, существенно влияет на остальное времяпрепровождение [12].

Слом социальных обязательств и подрыв доверия, которые нередки в сфере политики, финансовом секторе, на рабочем месте каждого человека, неизбежно имеют более долгосрочные последствия для общества. Доверие и взаимная доброжелательность необходимы не только для функционирования рынка, но и для активности в любой сфере общественного взаимодействия. Мы уже давали объяснение тому, что ориентация на успех государства в долгосрочном периоде требует социальной сплоченности – вида социального договора, который собирает членов общества воедино. Повсеместный опыт дает примеры хрупкости подобных соглашений: когда общественный договор распадается, сплоченность общества разрушается крайне стремительно.

Правительство и общество принимают решения, выраженные в политической, законодательной формах или в виде выбора бюджетных трат, – эти решения могут как укрепить, так и ослабить общественный договор. Позволяя неравенству распространяться бесконтрольно, Соединенные Штаты выбирают путь, ведущий к разрушению социального капитала и даже к конфликтам внутри общества.

Как мы уже упоминали, арена, на которой разыгрываются процессы социальной кооперации, – это политическая сфера, и в этом смысле коллективное принятие решений имеет здесь существенное значение. Разумеется, существуют иные механизмы организации жизненного пространства: например, исполнительные органы штатов устанавливают

свои правила и формы наказаний за неподчинение им. Это система соответствия на основе «стимулов» – угроз. Подобные общества, как правило, не могут существовать в благоприятной обстановке. Нельзя насадить свою систему наказаний и поощрений повсеместно; ведь если люди почувствуют несправедливость по отношению к себе, они попытаются восстать. Достичь компромисса трудно и дорого, и даже при позитивном исходе не будет никаких гарантий его нерушимости. Производительность будет низка, а жизнь не мила.

Демократическая альтернатива предполагает наличие доверия и социального взаимодействия, понимание всеми людьми ответственности от обладания правами. Мы говорим правду, потому что это *правильно* или *морально* – мы знаем, как дорого может обойтись нам подрыв общей системы доверия. Мы видели, как это может отразиться на экономике. Но то, что происходит в политической сфере, имеет гораздо более негативные следствия: разрыв общественных контрактов может привести к возмутительным эффектам, с которыми столкнется наша демократия.

Справедливость и утрата иллюзий

Для большинства американцев очевидным является тот факт, что справедливость имеет ключевое значение. Действительно, один из тех аспектов нашей общественной жизни, которым так гордятся все американцы, – это справедливость нашей экономической системы, которая предоставляет возможности каждому.

Недавние исследования показали, насколько важны справедливость и честность для человека (хотя экономисты продолжают уделять больше внимания именно эффективности). В целом ряде экспериментов, проведенных немецкими экономистами Вернером Гютом (Werner Güth), Рольфом Шмиттбергером (Rolf Schmittberger) и Берндом Шварце (Bernd Schwarze), субъекту давали определенную сумму денег (скажем, $100) и просили распределить их между ним и еще одним членом эксперимента [13]. Согласно первой версии, названной «диктаторской игрой», второй игрок должен был принять сумму. Традиционная экономическая теория дает ясное предсказание: первый игрок оставит всю сумму себе. На практике же выходило так, что первый игрок все-таки отдавал второму *кое-что*, правда, всегда меньше половины [14].

Связанный с этим эксперимент рисовал еще более ясную картину важности справедливости по отношению к каждому человеку: большая часть людей скорее все же примет менее значительную сумму (даже если она окажется действительно слишком малой), чем столкнется с неспра-

ведливостью. В игре под названием «ультиматум» второй игрок имеет право вето на тот принцип распределения денег, который предложил первый игрок. Однако, если второй игрок воспользуется этим правом, ни один из них не получит ничего. Положения стандартной экономической теории предполагают следующее развитие событий: первый игрок оставит себе $99 и отдаст $1 другому, который, разумеется, примет его, так как один доллар лучше, чем ничего. На практике, первый предлагал суммы в $30–40 (или 30–40 процентов от сумм, предлагавшихся в аналогичных экспериментах), а второй игрок не соглашался брать меньше $20 [15]. Он осознавал, что находится в менее выигрышной позиции, и вынужденно принимал некоторые несправедливые правила – но лишь до определенного момента. Он лучше останется ни с чем, нежели, скажем, с $20 долларами (четвертью от предлагаемой суммы) [16].

Восприятие несправедливости влияет на поведение человека. Если люди думают, что их работодатель обходится с ними несправедливо, они склонны саботировать рабочий процесс [17]. В предыдущей главе мы описывали результаты экспериментов, подтверждающих важность соблюдения работодателями справедливости для показателей производительности.

Но, как показала первая глава, американская экономическая система, в фундаментальном смысле, уже не является справедливой и честной. Равенство возможностей превратилось в миф: американцы постепенно понимают это. Опросы общественного мнения показывают, что порядка 61% населения Соединенных Штатов убеждены в выгодности экономической системы лишь для богатых; только 36% думают, что система полностью справедлива [18]. И, пожалуй, неудивительно, что примерно такие же процентные цифры характеризуют следующую ситуацию: несправедливость экономической системы является более серьезной проблемой, чем недостаток или избыток регулирования [19].

Другие исследования, сравнивая взгляды различных людей относительно того, что справедливое распределение доходов может коррелировать с их представлениями о неравенстве в Соединенных Штатах, подтверждают, что большинство людей склонно говорить о слишком серьезном уровне неравенства. И эти взгляды широко поддерживаются представителями самых разных демографических групп, мужчинами и женщинами, демократами и республиканцами, людьми с разным уровнем доходов. Действительно, в представлении людей об идеальном распределении даже верхние 40% должны иметь меньше богатств, чем сосредоточено сегодня в руках верхних 20%. Примечательно, что когда людей спросили о том, какое соотношение из предложенных они бы

выбрали в качестве справедливого распределения, они чаще всего выбирают картинку с распределением в Швеции, чем с распределением в США (92% против 8) [20].

Мнения о том, что наша экономическая система построена на мошенничестве, даже более укоренены, чем мнения относительно ее несправедливости. Бедные уверены в бесполезности своего политического голоса. Широчайшая поддержка, оказанная движению «Захвати Уолл-стрит», свидетельствует об этих беспокойствах. Вера (и наличное положение дел) в то, что наша политика и наша экономика несправедливы, очевидна.

Пока большая часть симптомов утраты иллюзий ведет к недостаточно представительному участию граждан в политических процессах, существует беспокойство, что голоса избирателей будут оттянуты популистами и экстремистами, атакующими создателей этой несправедливой системы [21] и обещающими фантастические перемены.

Недоверие, медиа и утрата иллюзий

Среди экономистов нет сомнений в важности конкурентного рынка товаров и услуг. Еще более важен для нашего общества конкурентный рынок идей. К сожалению, именно он подвергся большой степени искажения [22]. Граждане не могут принять взвешенных решений, поскольку в качестве избирателей они не имеют доступа к требуемой информации. Но в том случае, если медиа-структуры предвзяты, доступ к информации никогда не будет открыт. И даже если бы медиа находились в гармонии с обществом, каждый человек понимает, что информация, порочащая правительство, не имеет шансов просочиться в медиа.

Джон Кеннет Гэлбрейт (John Kenneth Galbraith) более шестидесяти лет назад, отдавая себе отчет в том, что почти не существовало рынков, приближенных к понятию рынков совершенной конкуренции, писал о важности «уравновешенных сил» [23]. В США никогда не было действительно конкурентных медиа при всем обилии телевизионных каналов и печатных изданий, представляющих различные точки зрения. Мы-то знаем, что это – далеко от идеала. Мы могли бы предпринимать более решительные действия и иметь более антимонопольное законодательство, осознавая, что проблема лежит не в плоскости, скажем, рынка рекламы, а в плоскости рынка идей. Мы могли быть особенно бдительны в вопросах контроля медиа-компаниями телевидения, печатных изданий и радиовещания. При поддержке общественности возможна их диверсификация. В конце концов, общественное благо есть

общественное благо, и это тот случай, когда от верных действий нашего правительства зависит успех каждого члена общества. В основном понимании экономики частные рынки самостоятельно, по своей инициативе, тратят слишком мало на выработку общественного блага, тогда как общественные блага в конечном счете дают гораздо больше, чем выгоды индивидуальные. Убеждение в том, что у нас есть хорошо информированная общественность, важно для надлежащего функционирования демократического режима. Это, в свою очередь, требует активных *и разнообразных* медиа-структур. Другие страны делали попытки действовать в этом направлении с различным успехом, обеспечивая широкую поддержку общественности для них, начиная с каналов федерального значения и заканчивая местными вещательными точками [24].

Мы также имеем шанс на более сбалансированную структуру медиа. Как и везде, в сфере медиа самые богатые снова занимают лидирующие позиции. У них есть деньги на покупку средств массовой информации и контроль за ними, а некоторые делают и довольно существенные инвестиции, чтобы сохранить свои экономические позиции [25]. Как и политический подтекст финансирования банков, инвестиции в медиа могут давать куда больше прибыли *частным лицам*, чем обычные инвестиции (если мы будем учитывать влияние политических процессов) [26].

Существует еще один элемент в деле формирования недоверия: в понятие справедливости в отношении наших сфер политики и экономики входит не только доверие; более того, о доверии в информации не может идти и речи [27].

Лишение гражданских прав

Политическая битва — это не только борьба за голоса избирателей. Это еще и борьба за то, чтобы *не позволить голосовать тем, кто не согласен с тобой*, — возвращение к менталитету двухвековой давности, когда право голоса принадлежало не всем.

Нежелание элит расширять аудиторию с правом голоса, неудобное, впрочем, в свете текущих перспектив, вполне объяснимо. В Великобритании до реформы избирательной системы 1832 года (Reform Act, 1832) только владельцы большого количества собственности или люди, обладающие значительным капиталом, имели право голосовать. Представители элиты не могли себе представить, что может произойти в случае расширения избирательных прав. На Юге Джима Кроу («Законы Джима Кроу» — широко распространенное неофициальное название законов

о расовой сегрегации в некоторых штатах США в 1890–1964 гг. – *Прим. ред.*) в конце XIX века белые политики разработали такую налоговую систему, которая фактически лишала права голоса бывших рабов и их потомков, которые, как правило, не имели достаточно средств, чтобы платить налоги и стать полноправными гражданами [28]. Это налоговое бремя, в совокупности с тестами на грамотность (а порой насилием и террором) ослабили возможности расширения электоральной базы и увеличили долю демократов на выборах [29].

В Эквадоре до 1979 года могли голосовать только грамотные граждане, в то время как правящая элита направляла свои силы на то, чтобы бóльшая часть людей не имела доступа к образованию. В каждом из приведенных примеров мы видим страх элиты потерять при распространении избирательного права собственные позиции могущества и привилегий, а иногда – и собственные капиталы.

Много усилий в вопросе лишения гражданских прав (и в исторической перспективе, и сегодня) направлено на лишение прав именно беднейшей части населения: в 1930-е годы законы исключали нищих из сферы своего действия, чем лишали безработных мужчин и женщин их пособия по безработице [30]. Исследователь в области политических наук Уолтер Дин Бернхам (Walter Dean Burnham) детально изучил долгую историю того, что сам он называет демобилизаций избирателя в различных социальных группах: в среде городских рабочих, фермеров, популистов и партий левого толка, в среде городской элиты, в бедных и средних классах [31]. Многие из этих признаков можно рассматривать как *скрытое лишение гражданских прав.*

Разумеется, те, кто хотел лишить бедных права голоса, не говорили об этом как о лишении прав. Экономисты и статисты различают в данном случае два направления греха: неразрешение голосовать тем, кто может это делать, и разрешение голосовать тем, кто не может этого. Республиканцы говорят о первом, как о самой важной проблеме общества, демократы думают иначе. Однако позиция республиканцев лицемерна: барьеры, которые они создают, чтобы «подловить» людей первым способом, носят действительно *экономический* характер, хотя и прикрыты якобы заботой о том, чтобы избиратель был квалифицированным. Требование установленной формы фото на документе, удостоверяющем личность – как правило, в виде водительского удостоверения или идентификационной карты Управления транспортными средствами, – создает ситуацию дискриминации между теми, кто имеет деньги, время и доступ к информации о получении этих документов, и теми, кто этого доступа не имеет [32]. Требование идентификационных документов из-

бирателя может также включать в себя требование свидетельства о рождении или иных документов, получение которых требует еще больше времени, средств и бюрократии.

В то время как дни подобных (дискриминирующих избирателей) политических процессов в США остались позади, до сих пор наблюдаются ограничения на участие в выборах представителей беднейших слоев. Власти используют для этого все более тонкие методы, пытаясь отстранить от голосования целые группы мигрантов и их окружения, а также уголовных преступников. В некоторых случаях трудно различить простое пренебрежение и действительное лишение избирательного права, однако результаты этих явлений схожи: давление на избирателя/специальные целевые аудитории избирателей. Эти эффекты присутствуют в избирательном процессе, даже если для них нет специальных барьеров на стадиях регистрации или собственно голосования – особенно среди наименее привилегированных слоев населения, где энтузиазма к голосованию не наблюдалось, но наблюдался рост недовольства официальными властями. В результате каждый третий способный голосовать американец – а в абсолютном выражении это 51 миллион человек – не был зарегистрирован [33].

С другой стороны, некоторые показатели помогают значительно облегчить процедуру регистрации для тех, кто может голосовать. Разрешение регистрации для голосования одновременно с прошением о выдаче водительского удостоверения уменьшает транзакционные расходы, что облегчает регистрацию для голосования. А более гибкое расписание на избирательных участках и больше возможностей проголосовать облегчают саму избирательную процедуру.

Описанные выше попытки ограничения населения в их избирательных правах имеют двойной эффект. В той степени, в которой они оказываются успешными, в той же степени бе́зуспешным оказывается услышать голос какого-либо человека. И складывается ощущение, что ведется настоящая борьба за то, чтобы изменить устоявшийся принцип, согласно которому доступ всех граждан к избирательной системе ведет к утрате ими иллюзий и усилению политического отчуждения.

Бесправие

Ранее мы видели, как правила экономической игры, устанавливаемые в ходе политических процессов, спутывают карты в угоду самым богатым. Правила политических игр имеют аналогичную суть. Осознание того, что правила этих игр основаны на несправедливости, так как дают

непропорционально огромную власть элитам, обогащают и без того богатую верхушку, ведет к политической отчужденности в смысле утверждения бесправия и разочарования. Бесправие проявляется на разных уровнях вертикалей власти.

Решения 2010 года по делу *Объединение граждан против Федеральной избирательной комиссии*, в котором Верховный суд оправдал необузданные расходы корпораций на проведение своих кампаний, представляет собой очередной верстовой столб на пути к бесправию, с которым сталкиваются простые американцы [34]. Это решение позволяло корпорациям и профсоюзам практиковать «свободные речи» в поддержку кандидатов и участвовать в выборах наравне со всеми избирателями. Так как корпорации обладают в миллион раз более существенными ресурсами, чем обычные граждане, решение фактически означало создание класса супербогатых политических акторов, которые преследовали единственную цель: получение собственных прибылей.

Сложно оправдать решение Верховного суда в терминах философии. Корпорации – это легальные сущности, созданные для определенных целей и поддерживаемые человеческими законами со специфическими правами и обязанностями. У них есть преимущества, например, в качестве ограниченной ответственности, однако есть случаи, когда ядро корпорации может стать уязвимым. В рамках корпорации действует принцип личной вины за преступные действия. Однако корпорации все же не люди, поэтому они не имеют неотчуждаемые прав. Верховный суд, давая корпорациям карт-бланш на формирование собственных политических сил, кажется, придерживается иного мнения [35].

Решение суда при соблюдении баланса между свободными речами, преследующими специфические интересы, и идеалами демократии, отдает небольшое предпочтение вторым. Сейчас все понимают, что материальная поддержка кандидатов действует на руку развитию коррупционных схем. Коррупция подрывает веру в нашу демократию. Но есть небольшая разница. То, что действительно происходит – выдвижение кандидатов, которые, скажем, поддерживают законопроект о снятии ответственности с нефтяных компаний за распространения нефтяных пятен, – требует денег, а если кандидат (или кто-либо еще) проголосует иначе, то денежные потоки в его карман будут перекрыты. Никакого формального «услуга за услугу» нет, однако исход аналогичен тому, что мы только что описали. И что самое удручающее, так это осознание этих механизмов обычными американцами, вера которых в нашу демократию исчезает даже быстрее, чем в условиях невероятных показателей коррупции.

Действия суда в каком-то смысле были отражением очередного успеха монетизированных интересов в создании системы «доллар за голос»: ее создатели преуспели в выборе тех политических деятелей, которые, в свою очередь, назначили лояльных судей, продвигающих корпоративные права на развернувшейся арене политических событий [36].

Правила политической игры могут заставить людей чувствовать себя бесправными. Искажения и фальсификации фактов способны повлиять на тот факт, что голоса многих избирателей просто *не будут* учитываться: основные схемы избирательных округов обозначены таким образом, что результаты того или иного голосования зачастую уже предопределены. Обструкционисты предоставляют меньшинству сенаторов непропорционально мощную власть. В прошлом подобные практики велись более осторожно и продуманно: существовало понимание того, что подобные действия должны проводиться только в отношении самых важных аспектов, – интересно, что так происходило, например, в отношении препятствий к распространению гражданских прав, которые изначально должны были как раз способствовать их расширению. Но те времена прошли, и сейчас эти же обструкционисты идут по пути усложнения законодательной системы [37].

Немного позже мы обсудим еще один вариант проявления бесправия – роль Федерального резервного банка в деле формирования макроэкономической политики. Правительство возложило ответственность за жизненно важные вопросы на плечи своих граждан, введя монетарную политику, которая имеет серьезное влияние на уровень безработицы и экономической активности. При этом оно поручило контроль за этими процессами тем людям, которые были выбраны как раз из числа руководителей банков и бизнес-сообщества, то есть тем, кто не имеет ничего общего с прозрачными механизмами функционирования демократии.

Очертания растущего уровня неравенства в Соединенных Штатах могут быть особенно губительны для нашей демократии. Имеет место глобальное понимание важности среднего класса как основы демократического строя. Представители беднейших слоев, как правило, настолько отчуждены от избирательного процесса, что их участие в выборах крайне затруднено. Богатым же не нужны ни правила, ни законодательство: они сами легко могут направить течение экономических и политических процессов в нужное для себя русло. Наиболее близким к пониманию важности избирательной системы для политической системы и необходимости *справедливых* законов для экономической сферы оказывается именно средний класс. В середине прошлого века представители

среднего класса полагали, что сферы политики и экономики принципиально справедливы, и их вера в «гражданское общество» вознаграждалась высокими показателями роста их благосостояния. Однако сейчас ситуация меняется. Как мы видели в третьей главе, поляризация нашего рынка занятости нацелена на выхолащивание среднего класса как такового, что само по себе заставляет его представителей задуматься о сущности происходящих политических процессов, которые очевидно не способны служить их интересам.

Почему нам не должно быть безразлично

В этой главе мы описали конструирование политической системы, которая, номинально основываясь на принципе «один человек – один голос», на деле оборачивается инструментом удовлетворения интересов верхушки. Другой порочный круг обнаруживается в самом ходе игры: политические правила не только служат интересам верхушки *напрямую*, устанавливая диспропорции в ходе голосования, но и формируют такие политические механизмы, которые *косвенно* придают им больше власти. Мы обнаружили целую серию механизмов, которые позволяют отказаться от всех иллюзий и подвергнуть сомнению функционирование политической системы. Разительное деление нашего общества делает достижение компромиссов почти нереальным, тем самым ставя нашу политическую систему в тупик.

Описанная ситуация, в свою очередь, ведет к потере доверия граждан в общественные институты, доверия в их эффективность и справедливость. Попытки лишения гражданских прав, осознание несправедливости нашей политики и нашей экономики, осознание того, что потоки информации находятся под контролем и цензурой СМИ, а также очевидная роль денежных вливаний в политику, – все это отражает механизмы оголтелых кампаний, которые вызывают лишь отторжение у граждан. Они больше не питают иллюзий в отношении политической системы. Из-за этого снижается политическая активность граждан (а в особенности – представителей беднейших слоев), что способствует продвижению в указанном направлении ценностей верхушки. Подобная ситуация играет на руку тем, кто стремится снизить цену каждого голоса, что напрямую выгодно именно представителям богатейшего слоя.

Особенно этот эффект заметен на примере Соединенных Штатов, где явка избирателей, по сравнению с аналогичными показателями в других развитых странах, крайне невысока. В последние годы средний процент граждан, пришедших на выборы, составляет 57% [38], а вы-

боры в палату представителей и вовсе обходятся показателем в 37,5% [39]. Данные показатели разочарования общества – особенно среди молодых, как это ясно видно на примерах избирательных кампаний, проводимых с 2008 года, когда ожидания были довольно высоки, – неудивительны, и потому еще менее удивительно то, что в 2008 году явка избирателей из числа молодых людей была еще меньше и составила порядка 20% [40].

О предварительных этапах голосования говорить совсем грустно: явка избирателей на них была еще меньше – с учетом того, что тот результат [41], с которым столкнулись голосовавшие на основных выборах, не оправдал их ожиданий. Это повлекло за собой еще меньший процент избирателей на следующих выборах.

Утрата веры в нашу политическую систему и мнение о ее несправедливости может оказаться толчком к движениям, имеющим внеполитический характер, как это было во время движения «Захвати Уолл-стрит». Когда подобные акции приводят к реальным изменениям в политических структурах, эффект, безусловно, позитивен. Но в случае неудачи они могут катализировать процессы отчуждения.

Ранее в данной главе я подчеркивал важность доверия, совместных действий, социального капитала и чувства справедливости в отношении экономических и политических процессов в более общем виде. Эти провалы нашей политической системы имеют существенные внешние эффекты. Они составляют другой канал, посредством которого социальная и экономическая сферы должны заплатить довольно высокую цену за то неравенство, которое имеет тенденцию к росту.

Реформирование политических процессов

Большая часть американцев отдает себе отчет в том, как важно реформировать политические процессы в нашей стране с учетом большего внимания к мнению большинства и введения механизмов, ограничивающих повсеместную власть денег. Мы уже описывали то, как правила политической игры дают представителям верхушки безраздельную власть. Изменение правил игры, в свою очередь, может привести к курсу на формирование более демократического общества.

Мы можем и должны менять правила игры во имя справедливого отражения интересов общества в ходе выборов – мы можем остановить меры по фактическому лишению избирательного права, упрощая процедуру голосования (особенно для беднейших представителей нашего общества). Искажение фактов и избирательные фальсификации, на-

правленные на снижение активности и ответственности политической системы перед населением, должны быть, вне всякого сомнения, устранены. Должны быть введены практики «вращающихся дверей», которые позволят представителям банковского сектора плавно переезжать с Уолл-стрит в Вашингтон и обратно. Такие меры, как обязательное голосование (принятое, например, в Австралии), неизбежно ведут к большей явке избирателей, и, соответственно, повышают шансы на получение результатов, действительно отражающих общественное мнение [42]. Наиболее важным представляется проведение реформы финансового сектора. Даже если Citizens United не даст задний ход, корпорациям необходимо разрешить проведение кампаний по распределению своих средств только в том случае, если их акционеры проголосуют за это. Это ни в коем случае не должно отдаваться на откуп руководству, которое не только использует свое положение с целью непомерных выплат себе же, но и заинтересовано в сохранении и устойчивом развитии самой системы, с помощью которой они осуществляют подобный произвол. Государство в этом случае должно использовать свои материальные ресурсы для утверждения в том, что основная игра разворачивается на рынке идей, или хотя бы на более справедливом рынке, чем тот, что функционирует сейчас [43].

Мы знаем, что нужно делать. Даже в том случае, если реформы не создадут почву для формирования демократии по принципу «один человек – один голос», к которой мы так стремимся, они, по крайней мере, обеспечат нужный вектор развития для всего общества. Однако наши усилия приводят нас в тупик по очевидным причинам: денежные интересы идут на все, чтобы обеспечить дальнейшее функционирование системы, которая действует в их целях. Когда я был главой Совета экономических консультантов (CEA), администрация президента Клинтона делала все возможное, чтобы сдерживать потребности финансового сектора. Именно в собственности общества находились радиоволны, которые использовались для работы телевизионных станций. Вместо того чтобы раздавать их бесплатно, реализуя тем самым очевидное проявление общего благосостояния, мы должны продавать доступ к ним, и если это возможно сделать, то нужно делать это с тем условием, что определенное эфирное время будет потрачено на рекламу политических кампаний. Имея доступ к бесплатной рекламе на телевидении, политические деятели будут тратить меньше денег, которые могут быть направлены в иное русло. Однако этой реформе будут противиться сами телевизионные компании, которые, в свою очередь, имеют большой доход от подобных видов деятельности.

Опустошение демократии

Демократия, по крайней мере, в том виде, как мы ее понимаем, основывается на принципе «один человек – один голос». Большая часть политической риторики делает акцент на существовании среднего независимого избирателя, тогда как традиционная экономическая теория сосредотачивается на сути самого дела. Однако никто не может быть уверен в том, что существующие политические явления в Соединенных Штатах действительно отражают интересы простых граждан. Среднестатистическому гражданину нет дела до всеобщего благосостояния. Среднестатистический гражданин не участвует в битве за реформы, регулирующие финансовый сектор, хотя подавляющее большинство (по данным некоторых опросов, порядка двух третей опрошенных) [44] требует более прозрачного регулирования, против которого столь серьезно восстают банки. В конце концов, мы получаем систему регулирования, подобную швейцарскому сыру, то есть полную дыр, исключений и уловок, которые сложно обосновать или оправдать единым сводом правил. Нет реальных причин для ужесточения законодательства по защите прав потребителей в сфере кредитования (исключая кредиты на автомобили); так происходит потому, что те, кому выгодна подобная система, делают в нее серьезные инвестиции.

Поэтому неудивительно, что Комитет палаты по финансовым услугам (HFSC), призванный создать новые механизмы регулирования, состоит из 61 человека, что составляет порядка 15% от общего числа членов палаты представителей. Закон Додда – Франка, принятый в 2010 году, представляет собой тщательно сбалансированный компромисс между десятью крупнейшими банками Соединенных Штатов и двумястами миллионами американцев, требовавших более жестких механизмов их регулирования. (История, боюсь, покажет, что большинство американцев были правы.)

Пол Кругман ясно обозначал это, когда говорил о том, что «чрезмерная концентрация на уровне доходов несовместима с демократией. Разве кто-то всерьез сможет отрицать, что наша политическая система была сформирована лишь деньгами и что наблюдаемые искажения становятся хуже вследствие того, что мы богатеем» [45].

В своей знаменитой Геттисбергской речи от 1863 года президент Авраам Линкольн говорил о том, что Америка вела Гражданскую войну «во имя государства людей, людьми и для людей, дабы общество не исчезло с лица земли». Но если мы не изменим текущего положения дел, наша мечта окажется перед лицом серьезной опасности [46].

Мы начали данную главу с вопросов, относящихся к среднестатистическому избирателю, а именно с вопроса о том, почему наша демократия не отражает взглядов большинства из среднего класса в той же мере, как и взглядов верхушки общества. Частичное объяснение этому факту: среднестатистический избиратель (избиратель, доходы которого не выше и не ниже доходов большинства) богаче, чем средний американец. Электорат в Америке пристрастен и нацелен на осуществление интересов верхушки.

Однако это не дает исчерпывающего объяснения тому, что происходит с политикой в США. Смещение результатов в сторону расширения интересов самых богатых гораздо существеннее и не может объясняться за счет искажений в среде избирателей. Другая часть данной головоломки может частично объясняться искажениями в восприятиях и верованиях в то, что представители верхушки заставляют средний класс видеть мир в извращенном формате, пропагандируя политические действия в угоду верхушке даже в том случае, если они противоречат интересам большей части общества. Как именно это удается богатым представителям богатейшего слоя, мы обсудим в следующей главе [47]. Но для начала мне хотелось бы обсудить глобализацию и возможности ее корректировки мировыми элитами в направлении увеличения собственных выгод за счет большинства населения. Еще более важным представляется то, как именно это происходит в Соединенных Штатах и каким образом это подрывает нашу демократию. Помимо всего прочего, ослабление и искажение демократических процессов, описанных мной ранее, подрывает нашу роль на арене мирового лидерства, а, следовательно, и нашу способность формировать мир, соотнесенный с нашими ценностями и интересами в более широком и глобальном смысле.

Глобализация, неравенство и демократия

Эти последствия не должны никого удивлять: глобализация, осуществляемая для 1 процента, предоставляет механизм, который одновременно облегчает уклонение от налогов и осуществляет давление, позволяющее 1 проценту контролировать не только переговоры внутри фирмы (как мы видели в главе 3), но также и в политике. Все чаще не только рабочие места оказываются вынесены в офшоры, но и, в некотором смысле, политика. Этот тренд не ограничен Соединенными Штатами;

это глобальный феномен, и в некоторых странах его проявления куда хуже, чем в Соединенных Штатах.

Наиболее живые примеры представляют собой страны, которые попали в долговую яму [48]. Потеря «контроля» страной-должником над своей собственной судьбой — и передача власти кредиторам — имеет корни в самом начале глобализации. В XIX веке бедные страны, которые должны были банкам в богатых странах, сталкивались с военным переворотом или бомбардировкой: Мексика, Египет и Венесуэла — все стали жертвами. Это продолжалось и в течение XX столетия: в 1930-х годах Ньюфаундленд отказался от демократии, когда перешел в конкурсное управление и стал управляться кредиторами [49]. В эпоху после Второй мировой войны МВФ был инструментом выбора: страны передавали, по сути, свою экономическую независимость агентству, которое представляло собой международных кредиторов.

Одно дело, когда это происходит в бедных странах, и совсем другое, когда это случается с развитыми индустриальными экономиками. Именно то, что случилось недавно в Европе, когда Греция (была первой, за ней — и Италия) позволили МВФ — вместе с Европейским Центробанком и Еврокомиссией (все невыборные) — диктовать условия политики и назначать технократические правительства для наблюдения за выполнением программы [50]. Когда Греция предложила вынести суровую программу сокращения расходов на всенародный референдум, это вызвало вопль ужаса среди европейских чиновников и банкиров [51]: греческие граждане могли отвергнуть предложения, а это означало бы, что кредиторы могут не вернуть свои деньги.

Капитуляция перед диктатом финансовых рынков более широкая и более тонкая. Она применима не только к странам, что находятся на краю пропасти, но и к любой стране, которая зарабатывает деньги на рынке капитала. Если страна не делает то, что нравится финансовым рынкам, они угрожают ей понижением рейтингов, выведением своих денег и повышением процентных ставок; угрозы, как правило, эффективны. Финансовые рынки получают то, что они хотят. Могут быть свободные выборы, но, как представлено избирателям, не существует реального выбора в вопросах, о которых они заботятся больше всего — в вопросах экономики.

Дважды в 1990-х годах Луис Инасиу Лула да Сильва был на грани того, чтобы избраться президентом Бразилии, и дважды деятели Уолл-стрит противились, накладывая то, что в некотором смысле может считаться вето. Это был сигнал, говорящий о том, что если да Силва станет президентом, Уолл-стрит выведет все средства, взлетят процентные став-

ки, по котором должна будет платить страна, инвесторы отвернутся от страны, и экономический рост обрушится. В третий раз, в 2003 году, бразильцы, по сути, сказали, что они не хотят подчиняться диктату международных финансистов [52]. И президент Лула стал великолепным президентом, поддерживающим экономическую стабильность, продвигающим рост и борющимся с экстремальным неравенством в его стране. Он был одним из немногих президентов по всему миру, которые после 8 лет по-прежнему пользовались той же народной поддержкой, что и в самом начале.

Это один из многих примеров, когда суждения финансовых рынков были так сильно неверны. Защитники финансовых рынков любят утверждать, что одна из добродетелей открытых рынков капитала заключается в том, что они обеспечивают «дисциплину». Но сами рынки не слишком дисциплинированы, присуждая рейтинг A в один момент времени и оборачивая его в F в следующую секунду. И даже хуже: интересы финансовых рынков зачастую не совпадают с интересами страны. Рынки недальновидны и имеют политический и экономический планы, направленные на рост процветания финансистов, нежели страны в целом.

Так быть не должно. Финансовые рынки могут угрожать вывести деньги из страны в течение одной ночи из-за своей тотальной открытости, особенно из-за краткосрочных потоков капитала. И хотя финансовые рынки привержены идеологии под названием «либерализация рынка капитала» (позволяющей капиталу свободно перетекать из страны и в страну) — идеология, отвечающая корыстным интересами рынков, — фактически подобная «либерализация» не помогает экономическому росту; а вот к росту нестабильности и неравенства она ведет [53].

Проблемы, которые я подчеркнул, лежат глубже и, по сути, более распространены. Как указал один из мировых экспертов по глобализации, гарвардский профессор Дэни Родрик (Dani Rodrik), нельзя одновременно иметь демократию, национальное самоопределение и полную и неограниченную глобализацию [54].

Зачастую международные компании пытаются получить на международном рынке то, что они не могут получить дома. Соглашение о финансовых услугах Всемирной торговой организации (ВТО) попыталось усилить либерализацию финансовых рынков, требуя от правительств позволить зарубежным банкам работать в их странах и ограничить возможность регулирования, обеспечивающего стабильность финансовой системы и ее функционирование в интересах экономики и общества. Торговое соглашение Уругвайского раунда успешно протолкнуло в страны по всему миру версию прав на интеллектуальную собственность, ко-

торая плоха для американской науки, для всемирной науки, для развивающихся стран и для доступа к здравоохранению.

Эти соглашения, созданные в корпоративных интересах для предотвращения свободного потока знаний, усиливают монополии — помогая создавать ренты. А, как мы видели в главе второй, ренты — основной источник сегодняшнего неравенства [55]. Можно соглашаться или не соглашаться, но совершенно ясно, что это накладывает суровые (да и необязательно суровые) ограничения на создание отдельных режимов защиты интеллектуальной собственности в каждой стране. Это подрывает самоопределение стран и силу их демократий. Они не могут выбрать такой режим охраны интеллектуальной собственности, который отражает их взгляд на то, что лучшим образом работает на развитие знания в их стране, уравнивая сомнения по поводу доступа к знанию и жизненно важным лекарством с необходимостью предоставления стимулов для исследований и инноваций; они должны выбирать режим, который согласуется с диктатом ВТО [56].

Другие примеры тут как тут. Соединенные Штаты в своем двустороннем торговом соглашении с Сингапуром пытались ограничить правовые нормы страны, касающееся жевательной резинки: было беспокойство, что они могут мешать экспорту одного из наших «главных» товаров, жевательной резинки. В своем двустороннем соглашении с Чили Соединенные Штаты пытались предотвратить наложение ограничений на движение капиталов, правил, которые страна успешно использовала для стабилизации экономики. В других соглашениях пытались помешать странам препятствовать покупке бензина и соответствующего транспорта, поскольку это то, на производстве чего специализируется Америка. Глава 11 из Соглашения о свободной торговле Северной Америки и других двусторонних инвестиционных соглашений (и других экономических соглашений, подписанных Соединенными Штатами и Европой с развивающимися странами), возможно, обеспечивает фирмам компенсацию за упущенную выгоду, связанную с изменениями в нормативно-правовой сфере, — то, что конгресс и американские суды отказались делать. Это положение создано для препятствий нормам, относящимся к окружающей среде, делая введение подобных предписании дорогостоящим для государственного бюджета [57].

Для множества развивающихся стран (а недавно и для европейских), которые, попав в долговую яму, вынуждены обратиться к МВФ, последствия потери экономического суверенитета были серьезными. По крайней мере, в Соединенных Штатах и большинстве европейских стран, 1 процент обычно не добивается своего без сражения. Но министерства

финансов часто используют МВФ, чтобы продвигать точку зрения, заставляющую принимать институциональные механизмы, нормативную и макроэкономическую структуру в интересах 1 процента. Даже Греция, чтобы получить помощь от Евросоюза в 2011 году, была вынуждена принять законы, влияющие не только на бюджет, но и на сектор здравоохранения, права профсоюзов в коллективных переговорах и минимальную зарплату.

Даже когда глобализация не ограничивает демократию с помощью глобальных соглашений или как бы в рамках международной «помощи», она ограничивает демократию с помощью конкуренции. Одна из причин того, как нам говорят, что нам *было необходимо* иметь слабое финансовое регулирование, заключается в том, что если бы оно было более жестким, финансовые компании переместились бы за границу. В ответ на предложение облагать налогом банковские бонусы лондонские фирмы стали угрожать покинуть страну. В этих случаях можно сказать: скатертью дорожка. Издержки для общества – субсидии, экономический спад, неравенство – от финансового сектора куда больше, чем то небольшое количество работ, которое компании в этой сфере создают. Спекулянты исчезнут; но те, кто занимается финансами, которые действительно имеют значение – кредитованием местных фирм, – останутся. Они *должны* быть здесь.

Область, в которой демократия наиболее ограничена, – это налогообложение, особенно деятельность в создании налоговых систем, которые бы сократили неравенство. То, что называется налоговой конкуренцией – гонка между разными государствами за самые низкие налоги, – ограничивает возможности для прогрессивного налогообложения. Фирмы угрожают покинуть страну, если налоги слишком высоки. То же самое делают и богачи. У Соединенных Штатов есть, по крайней мере, одно преимущество перед другими странами: мы облагаем налогом весь наш доход со всего света. Греческий гражданин, пользуясь государственными школами и университетами своей страны и получая выгоду от госпиталей и здравоохранения, может переехать в Люксембург, заниматься бизнесом по всей Европе и уклониться от любой ответственности по уплате налогов в Греции – даже от возврата средств, затраченных на его образование.

Нам часто говорят, что это так, как должно быть, что глобализация не оставляет нам выбора. Этот фатализм, который служит на пользу существующей системе, отражает реальность: трудное положение – это выбор. Правительства наших демократий выбрали такие экономические рамки для глобализации, которые на самом деле связали им руки.

Один процент всегда был обеспокоен тем, что демократии испытают искушение ввести «излишне» прогрессивное налогообложение под влиянием, скажем, популистского лидера. Сейчас гражданам говорят, что они не могут так сделать, если хотят принимать участие в процессе глобализации.

Вкратце, глобализация, как она представляется, сужает выбор, с которым сталкиваются демократии, делая для них более трудным принимать налоговую политику и политику расходов, которые необходимы, если мы создаем общества с бóльшим равенством и бóльшим количеством возможностей. Но связывание рук демократии – это именно то, чего хочет верхушка: у нас может быть демократия по принципу «один человек – один голос», но результаты по-прежнему будут согласовываться с тем, что мы можем ожидать в системе «один доллар – один голос» [58].

Уменьшая влияние Америки

Американская глобальная мощь – в ее мягкой силе, силе идей, образовательной системе, которая воспитывает лидеров со всего света, образец, которому следуют другие. Ирак и Афганистан показали пределы возможностей военной силы; даже большая страна, которая тратит на военные нужды столько, сколько весь мир, вместе взятый, не в силах по-настоящему умиротворить или завоевать страну с 1/10 от ее населения и 0,1 процента от ее ВВП. Страна долгое время распространяла свое влияние с помощью силы своей экономики и привлекательности демократии.

Но американская модель теряет свою привлекательность. И это не только то, что американская модель капитализма не демонстрирует устойчивого роста. Это скорее то, что другие начинают понимать, что большинство граждан не получает выгоды от этого роста и что подобная модель не является политически привлекательной. И они чувствуют также коррупцию (в американском стиле) нашей политической системы, наполненную влиянием частных интересов.

Разумеется, тут немного больше, чем просто злорадство. Мы даем наставления странам по всему миру по поводу того, как нужно управлять своей экономикой, представление о хороших организациях, о демократии, о финансовой нравственности и сбалансированном бюджете. Мы даже наставляли их по поводу излишнего неравенства и рентоориентированного поведения. Но сейчас кредит доверия к нам исчерпан: нам приписывают политическую систему, в которой одна сторона пытается

лишить гражданских прав бедняков, в которой деньги покупают политиков и политику, усиливающую неравенство.

Мы должны быть обеспокоены риском уменьшающегося влияния. Даже если дела обстояли хорошо в Соединенных Штатах, рост развивающихся рынков потребует нового мирового порядка. Это был всего лишь короткий период (между падением Берлинской стены и коллапсом банка Lehman Brothers), когда Соединенные Штаты доминировали практически во всех областях. Сейчас развивающиеся рынки требуют себе больше голоса на международных форумах. Мы ушли от G-8 (где наиболее богатые промышленные страны пытались определить глобальную экономическую политику) к G-20, поскольку мы нуждались в этом: глобальная рецессия дала необходимый импульс, поскольку нельзя в одиночестве справиться с глобальными проблемами (такими, например, как глобальное потепление или мировая торговля) без привлечения других. Китай уже является второй по величине мировой экономикой, второй по величине торговой экономикой и самой большой производящей экономикой, самым большим вкладчиком и — самым большим поставщиком выбросов парникового газа.

Америка была невероятно влиятельна в распространении идей — равенства, прав человека, демократии, рынка. Обладать миром, который разделяет эти ценности, было частью глобальной миссии страны. Но это также и в наших собственных интересах. Я ранее приводил наблюдения, что реальный источник нашей власти — это мягкая сила; но эта власть возникает только потому, что другие видят мир сквозь линзы, которые не так уж и отличаются от наших. Мы можем попытаться насильно внедрить *pax Americana*, но мы видели, как дорого и тяжело это сделать. Куда лучше для других видеть их интересы совпадающими с нашими, — в создании демократических и процветающих обществ. Управление глобализацией требует глобальных соглашений в области торговли, финансов, инвестиций, окружающей среды, здравоохранения и распоряжения знаниями. В прошлом Соединенные Штаты имели огромное влияние на формирование подобных соглашений. Мы не всегда использовали свое влияние хорошо; мы зачастую использовали его для продвижения наших частных интересов, оказывая пособничество и подстрекая рентоориентированную деятельность, которая играет огромную роль в создании неравенства.

Если в начале современной глобализации это было понято не полностью, то сейчас все очевидно. Существует спрос на изменения в сфере управления глобальными экономическими организациями и механизмами, и эти трансформации, соотнесенные с новым балансом глобальных



Другой мир возможен: существуют альтернативные способы управления глобализацией, которые лучше как для нашей экономики, так и для нашей демократии; но они не влекут за собой безудержную глобализацию.



экономических сил, неизбежны. Даже тогда наше влияние, скорее всего, останется большим, почти точно несоразмерным нашему населению или нашей экономике. Но степень, до которой глобальная экономика и политика могут быть сформированы в согласии с нашими ценностями и интересами, будет зависеть в большей степени от того, насколько хорошо наши экономическая и политическая системы работают для большинства жителей. Поскольку демократии растут в разных частях мира, экономическая и политическая системы, которые не учитывают мнения большинства граждан — как это делают наши системы, — не будут рассматриваться как системы, которым можно подражать. А правила игры, которые отстаивают подобные страны, будут восприняты с подозрением.

Заключительные комментарии

Соединенные Штаты играли центральную роль в создании текущих правил игры и Соединенные Штаты по-прежнему — самая большая экономика в мире. Они могут использовать свою экономическую силу и влияние для формирования новых правил, которые создадут более справедливую глобальную экономику. Это может или не может быть в интересах 1 процента [59], но это — в более широких, национальных интересах. Как мы видели ранее, текущие правила глобализации вносят вклад в рост неравенства. Однажды (возможно, в скорое время) мы тоже увидим, как глобализация, организуемая в существующих рамках, не способствует ни глобальной эффективности, ни равенству. Может быть, увидим даже более важное: она подвергает нашу демократию опасности. Тем не менее другой мир возможен: существуют альтернативные способы управления глобализацией, которые лучше как для нашей экономики, так и для нашей демократии; но они не влекут за собой безудержную глобализацию. Мы научены рисками безудержных рынков для нашей экономики и, в принципе, знаем, как сдерживать капитализм, чтобы он служил большинству граждан, а не маленькой, но могущественной горстке. Точно так же мы можем сдерживать и глобализацию; в самом деле, мы должны это делать, если мы хотим сохранить нашу демократию, остановить неистовый рост нашего неравенства и поддержать наше влияние по всему миру.

Глава 6

1984-й НАД НАМИ

Большая загадка, представшая перед нами в предыдущей главе, заключалась в том, каким образом в демократии, которая предположительно базируется на принципе «один человек – один голос», 1 процент смог стать триумфатором в формировании политики в собственных интересах. Мы описали бесправие, разочарование и процесс лишения гражданских прав, которые способствуют низкой явке избирателей. Описали систему, в которой электоральный успех требует значительных инвестиций и в которой те, кто имеет деньги, делают политические инвестиции, приносящие огромное вознаграждение – часто большее, чем отдача, которую они получают от своих других инвестиций.

Существует и другой способ, с помощью которого денежные тузы получают то, что они хотят от государства: убедить 99 процентов, что они разделяют общие интересы. Эта стратегия требует впечатляющей ловкости рук; во многих отношениях интересы 1 процента разительно отличаются от интересов 99 оставшихся.

Тот факт, что 1 процент так преуспел в формировании общественного мнения, доказывает пластичность убеждений. Когда другие вовлекаются в это, мы называем это «промыванием мозгов» или «пропагандой» [1]. Мы косо смотрим на подобные попытки сформировать общественные взгляды, поскольку зачастую они кажутся нам несбалансированными и манипулятивными, без осознания того, что нечто подобное происходит и в демократиях. Настоящее время отличает то, что мы теперь куда больше понимаем, как формируются представления и убеждения – спасибо исследовательским успехам социальных наук.

В противовес реальности, демонстрирующей, что эти представления и предпочтения могут быть сформированы, экономика мейнстрима заключает, что люди имеют ясно определенные предпочтения и полностью рациональные ожидания и представления. Люди знают, что они хотят. Но в этом отношении традиционная экономика неправа. Если это было бы правдой, возможностей для рекламы было бы куда меньше [2]. Корпорации используют последние успехи психологии (и экономики!), которые усиливают наше понимание того, как предпочтения и убеждения могут быть сформированы так, чтобы заставить людей покупать. В этой главе мы увидим, как 1 процент сформировал убеждения о том, что есть справедливость и эффективность, о силе и слабостях государства и рынка, и даже о степени неравенства в Америке сегодня.

Совершенно ясно, что множество (если не большинство) американцев обладает ограниченным пониманием природы неравенства в нашем обществе: они верят, что существует меньше неравенства, чем есть на самом деле, они недооценивают его негативные экономические эффекты [3], они недооценивают способность государства сделать что-нибудь с этим и они переоценивают издержки принятия мер. Они даже не могут понять, что именно делает правительство — многие, кто высоко оценивает государственные программы вроде Medicare, не осознают, что они реализованы в государственном секторе [4].

Недавнее исследование показало: респонденты, как правило, считают, что 1/5 населения обладает 60% общего богатства, тогда как на самом деле эта группа владеет приблизительно 85%. (Интересно, что когда респондентов просили описать идеальное распределение общего богатства, то картина выглядела так: 20% населения владеет немногим более 30% общего состояния. Американцы понимают, что некоторая степень неравенства неизбежна, и возможно, даже желаема, если она является стимулом. Но уровень неравенства в американском обществе куда больше указанного респондентами) [5].

Американцы не только неверно воспринимают уровень неравенства; они недооценивают изменения, которые происходят. Только 42% американцев верят, что неравенство выросло в прошедшие 10 лет, когда на самом деле его рост был буквально тектоническим [6]. Такое неверное восприятие очевидно также и во взглядах на социальную мобильность. Несколько исследований подтвердили, что представления о социальной мобильности чересчур оптимистичны [7].

Американцы не одиноки в неверном представлении об уровне неравенства. Глядя на разные страны, становится ясно, что существует обратная корреляция между тенденциями неравенства и представлени-

ями о неравенстве и справедливости. Одно из предполагаемых объяснений сводится к тому, что когда неравенство настолько масштабно, как в Соединенных Штатах, оно становится менее заметным — возможно потому, что люди с разными доходами и состояниями даже не смешиваются [8].

Эти ошибочные убеждения, какими бы ни были их истоки, обладают важным эффектом для политической деятельности и политической экономики.

Представления всегда формировали реальность. Понимание того, как убеждения развиваются, было центральным фокусом интеллектуальной истории. Как бы власти предержащие ни хотели формировать убеждения, каких бы способов реализовать это желание они ни изобретали, полным контролем они не обладают: идеи живут своей собственной жизнью, и изменения в мире — в нашей экономике и технологиях — влияют на идеи (так же, как и идеи имеют огромное влияние на формирование нашей экономики). Тем не менее сегодня мы видим, что 1 процент имеет *больше* знаний о том, как формировать предпочтения и убеждения (способами, помогающими богатым лучше продвигать свои задачи), и больше инструментов и ресурсов, чтобы делать это.

В этой главе я опишу некоторые из исследований в экономике и психологии, которые расширяют наше понимание связей между представлениями и реальностью. Я покажу, как 1 процент использовал эти исследования для изменения восприятий и достижения своих целей — заставить наше неравенство казаться меньше, чем оно есть, и более приемлемым, чем оно должно быть.

Некоторые основы современных психологии и экономики

Понимание того, как люди на самом деле себя ведут — в отличие от того, как бы они себя вели, если бы, например, имели доступ к идеальной информации и эффективно ее использовали в своих попытках достижения целей, которые они хорошо понимали бы самостоятельно, — предмет важной ветви современной экономики, которая называется поведенческой экономикой. Эта школа базируется на том, что даже если поведение непостоянно — с учетом стандартных принципов рациональности оно может быть предсказано. И если мы можем понять, что определяет поведение, мы можем его формировать [9].

Работа в современной психологии и поведенческой экономике показала, что в некоторых сферах существуют систематические ошибочные восприятия. Есть постоянные предубеждения в умозаключениях. И работа направлена на то, чтобы объяснить, что определяет эти предубеждения и ошибочные восприятия.

Фрейминг и ошибочные представления

Это исследование подчеркнуло, насколько наши представления подвержены влиянию «фрейминга» (например, в контексте, в котором анализ проводится). Опознания в полиции печально известны: даже если подозреваемый не мог быть на месте преступления, очевидцы убежденно идентифицируют его как преступника. Большая часть политических битв сегодня – по поводу фрейминга. Схемы, которые разные части нашего общества пускают в ход, влияют на их суждения.

Можно манипулировать фреймами (рамками) и, следовательно, представлениями и поведением. Эти фреймы и представления могут быть самоусиливающимися [10].

Ряд экспериментов показывает, как «хрупки» и легко подвержены влиянию могут быть наши убеждения. Людям предложили вытащить из шляпы номер. Затем им задали вопрос, о котором у них было относительно мало информации, например, о числе кораблей, которые прошли через Панамский канал в прошлом году. Ответ, как оказалось, систематически относился к случайному числу, которое они перед этим вытащили из шляпы – те, кто достал больший номер, *систематически* называли большее число [11].

Стандартная экономическая теория начинается, как мы отметили, с допущения, что люди имеют хорошо определенные предпочтения и верования. Они принимают решения о том, сколько откладывать, основываясь на аккуратной оценке выгоды от потребления сегодня по отношению к потреблению в будущем. В реальности все наоборот. Когда работодатели спрашивают людей, какую часть своего заработка они хотят откладывать на их пенсионные счета, ответ сильно зависит от того, в какую рамку – «фрейм» – заключит работодатель этот вопрос. Если он предлагает, например, переводить на пенсионный счет 10% от заработка, если только работник не выберет больше (15%) или меньше (5%), ошеломляющее количество работников выберет 10%. Но если работодатель скажет, что 15% будут перечисляться до тех пор, пока работник не выберет меньший процент (5 или 10), число 15 выбирается куда чаще. Если он спрашивает еще одним способом, предлагая допол-

нительные опции 20 и 25 процентов, эти опции – безотносительные для большинства людей, поскольку они в любом случае не будут выбраны – по-прежнему будут влиять на выбор работника [12].

Подобное поведение не должно никого удивлять (по крайней мере того, кто не является экономистом). Люди не знают на самом деле, какой будет их жизнь через 40 лет, и потому обладают маленькими основаниями для суждений о том, сколько нужно откладывать сейчас. Стандартная модель экономики считает, что люди постоянно делают выбор – скажем, между красным салатом и зеленым салатом, экспериментируя и открывая то, что они на самом деле любят. Но до тех пор, пока не существует реинкарнации, не существует и способа, с помощью которого человек может еще раз пройти через опыт, накопленный в течение определенного времени. Если он откладывает слишком мало, он может дожить до того момента, когда пожалеет об этом, но у него не будет возможности прожить жизнь заново; то же самое, если он откладывает чересчур много. И сегодняшний мир настолько отличается от вчерашнего, что человек не может научиться от своих родителей основам сохранения средств в течение жизни. И мало того – его дети практически ничего не смогут почерпнуть у него.

Иллюзии равновесия

Второе важное допущение из психологического исследования: люди обрабатывают информацию, которая соотносится с их предыдущими убеждениями, отлично от той, которая не согласуется [13]. Информация, которая согласуется, запоминается, рассматривается как актуальная и усиливает убеждение. Информация, что не соотносится, скорее всего игнорируется, обесценивается или вовсе забывается. Это искажение называется «подтверждающая необъективность» [14].

«Иллюзии равновесия», которые могут быть результатом этого процесса, – это убеждения, которые поддерживаются, в основном, потому, что доказательства, которые люди видят (как они воспринимают и обрабатывают их), полностью соотносятся с их убеждениями [15].

Поведенческая экономика и современный маркетинг

Формирование поведения – это центральная цель маркетинга. В течение долгих лет фирмы упорно трудились над пониманием того, что определяет решения покупателей; и если бы они поняли это, они могли

бы заставлять людей покупать больше их продукции. Таким образом, основная цель рекламы – не распространить информацию, а сформировать представления. Наиболее известные примеры заставляют представить стиль жизни (может быть, и не соответствующий тому, что собой представляют реальные пользователи продукта), к которому потребители стремятся. Marlboro Man – вопиющий тому пример [16].

Представления влияют на поведение и равновесие рынка

Убеждения и *представления*, будь они основаны на реальности или нет, влияют на поведение. Если люди видят «Ковбоя Мальборо» как тип человека, которым они хотят быть, они могут выбрать именно эти сигареты среди всех других. Если люди переоценивают некоторые риски, они могут предпринимать излишние меры предосторожности.

Но так же, как важны представления и убеждения в формировании индивидуального поведения, они еще более важны в формировании коллективного поведения, включая политические решения, влияющие на экономику. Экономисты давно уже распознали влияние идей на формирование политики. Известная фраза Кейнса гласит:

> «Идеи экономистов и политических философов, и тогда, когда они правы, и тогда, когда они заблуждаются, более могущественны, чем обычно о них думают. В самом деле мир управляется несколько иначе. Люди практического склада, которые считают себя вполне свободными от любого интеллектуального влияния, обычно являются рабами какого-нибудь экономиста прошлого» [17].

Социальные науки, такие как экономика, отличаются от точных наук в том, что они считают: убеждения влияют на реальность. Убеждение в том, что атомы ведут себя определенным образом, не влияет на то, как атомы на самом деле себя ведут, но убеждения в том, как экономическая система функционирует, влияют на то, как она функционирует на самом деле. Джордж Сорос, великий финансист, отзывался об этом феномене как о рефлексивности [18], и такое его понимание могло сыграть роль в его успехе. Кейнс, известный не только как великий экономист, но также и как великий инвестор, описывал рынки как конкурс красоты, где победителем станет тот, кто правильно оценит то, что другие судьи сочтут наиболее прекрасным.

Рынки иногда могут создавать свою собственную реальность. Если существует широко распространенное убеждение, что рынки эффективны и государственное регулирование только мешает этой эффективности, тогда, скорее всего, государство отменит предписания. А это повлияет на то, как рынки себя поведут на самом деле. В последнем кризисе то, что последовало вслед за отменой регулирования, было далеко от эффективности, но даже здесь разразились битвы интерпретаций. Правые пытались возложить кажущиеся провалы рынка на государство; по их мнению, государство заставляло людей с низким доходом покупать дома, что и было источником проблем. Это убеждение стало широко распространенным в консервативных кругах, но практически все серьезные попытки оценить доказательства пришли к выводу, что в этой точке зрения мало смысла. Но этого «мало смысла» оказалось достаточно для того, чтобы убедить тех, кто верил, что рынки не могут творить зло, а государство не может творить добро, в том, что их взгляды верны. И это – другой пример «подтверждающей необъективности» [19].

Восприятие неравенства и индивидуальное поведение

Как мы обсуждали в главе четвертой, если люди верят, что работодатель относится к ним предвзято, они склонны к тому, чтобы халатно относиться к работе. Если представители меньшинства получают меньшую зарплату, чем другие с той же квалификацией, они должны и будут чувствовать, что к ним относятся несправедливо – и более низкая продуктивность как результат может и, скорее всего, приведет к тому, что работодатель снизит зарплату. Это может быть «дискриминационным равновесием» [20].

Даже восприятия расы, касты и половой идентичности может иметь значительное воздействие на продуктивность. В блестящем наборе экспериментов, проведенных в Индии, детей из низшей и высшей каст попросили решить головоломку с денежным вознаграждением в случае успеха. Когда их просили делать это анонимно, различий в исполнении между кастами не было. Но когда низшая каста и высшая каста были в смешанной группе, где было известно, кто принадлежит к низшей касте (они сами это знали и знали, что и другим об этом известно), уровень выполнения задачи детьми из низшей касты был гораздо ниже, чем у высшей касты [21]. Эксперимент подчеркнул важность социаль-

ного восприятия: люди из низшей касты некоторым образом вбирали в свою реальность убеждение, что они хуже, но только в присутствии тех, кто тоже в этом был убежден.

Восприятие справедливости и политика неравенства

Я объяснял ранее, как наши представления меняются под воздействием «фрейминга», и потому неудивительно, что бóльшая часть битвы сегодня ведется вокруг фрейминга неравенства. Справедливость, как красота (пусть даже частично), воспринимается глазами смотрящего, и те, кто наверху, хотят быть уверенными, что неравенство в Соединенных Штатах сегодня представлено так, что кажется справедливым или по крайней мере приемлемым. Если оно воспринимается как несправедливость, это может не только повредить продуктивности на рабочем месте, но и привести к законодательству, которое сдерживало бы его.

В борьбе за государственную политику, чем бы ни являлась реальная политика частных интересов, государственный дискурс фокусируется на эффективности и честности. В мои годы, проведенные в правительстве, я никогда не слышал лоббистов, которые просят субсидий просто потому, что это обогатит их счета. Вместо этого их запросы выражаются на языке справедливости и – пользы, которая будет для остальных (больше рабочих мест, более высокие налоговые платежи).

То же самое относится и к политике, которая сформировала растущее неравенство в Соединенных Штатах – и той, что внесла вклад в неравенство в рыночных доходах, и той, что ослабила роль государства в снижении уровня неравенства. Борьба вокруг «фрейминга» в первую очередь концентрируется на том, как мы видим уровень неравенства – насколько он высок, каковы его причины, как это может быть оправдано?

Корпоративный топ-менеджмент, особенно в финансовом секторе, попытался убедить других (и себя), что его высокие зарплаты могут быть оправданы как результат большого вклада в общество, что они необходимы для того, чтобы мотивировать руководство компаний продолжать трудиться на благо общества. Именно потому это и называется «стимулирующим платежом». Но кризис показал всем то, что экономические исследования показали давно, – этот аргумент был ложью. Как мы отметили в главе четвертой, то, что называлось стимулирующим платежом, было чем угодно, но не им: платеж был высок тогда, когда продуктивность была высока, но платеж был высок и тогда, когда она

была низка. Только название менялось. Когда производительность была низка, имя менялось на «сохраняющий платеж».

Если проблемы низов в основном — их собственная вина, если те, что получают пособия, реально жили хорошо за счет остального общества (как предложенные в 1980-х и 1990-х годах кампании «бездельников на пособии» или «королевы пособий»), то тогда не было бы никаких угрызений совести по поводу того, что помощь им не предоставляется. Если бы те, что наверху, получали высокий доход потому, что они столько вложили в наше общество (фактически их доходы — все, что угодно, кроме доли их социального взноса), тогда их доходы кажутся разумными, особенно, если их вклады были результатом тяжелого труда, нежели простой удачи. Другие идеи (о важности стимулов и стимулирующих выплат) предполагают, что сокращение неравенства обойдется дорогой ценой. Третьи (экономика просачивания) полагают, что высокий уровень неравенства не так уж и плох, так как все обстоит куда лучше, чем могло бы быть без такого огромного уровня неравенства.

На другой стороне этой битвы противоположные убеждения: фундаментальная вера в ценность равенства и анализы, подобные представленным в предыдущих главах, которые показывают: уровень неравенства в Соединенных Штатах сегодня увеличивает нестабильность, снижает продуктивность и подрывает демократию. Большая часть этого обязана способам, никак не относящимся к социальным вкладам и происходящим скорее из способности управлять рыночной силой — способностью эксплуатировать потребителей с помощью монопольной власти или эксплуатировать бедных и необразованных заемщиков через практики, которые, если не являются нелегальными, то должны быть таковыми признанными.

Интеллектуальная битва зачастую происходит по поводу определенной политики, наподобие той, должны ли быть подняты налоги на прирост капитала. Но за этими диспутами лежит бóльшая битва за представления и большие идеи — например, роль рынка, государства и гражданского общества. Это не только философский спор, но и битва за формирование представлений о компетенциях этих разных институтов. Те, кто не хочет, чтобы государство прекращало рентоориентированную деятельность, от которой они получают столь много, те, кто не хочет быть вовлеченным в перераспределение или в повышение экономических возможностей и мобильности, подчеркивают провалы государства. (Замечательно то, что это так, даже когда они являются чиновниками и могут и должны делать что-то, чтобы скорректировать

любую проблему, о которой им известно). Они подчеркивают, что государство вмешивается в работу рынков. В то же время, акцентируя провалы государства, они подчеркивают силу рынков. Более важно для наших задач то, что они стремятся сделать так, чтобы эти представления становились частью общей точки зрения, что деньги, потраченные в частном порядке (по-видимому, даже на азартные игры), потрачены лучше, чем деньги, доверенные государству, и что любые попытки государства подкорректировать провалы рынка – такие, скажем, как склонность фирм к излишнему загрязнению, – могут принести больше вреда, чем пользы [22].

Большая битва имеет решающее значение для понимания эволюции неравенства в Америке. Успех правых в этой битве в течение последних тридцати лет сформировал наше правительство. Мы не достигли минималистического государства, которое защищали либертарианцы. То, чего мы достигли, – государство слишком ограниченное, чтобы предоставить общественные блага (инвестиции в инфраструктуру, технологию и образование), которые могли бы оживить экономику, и слишком слабое для того, чтобы вовлечься в перераспределение, необходимое для создания справедливого общества. Но у нас есть государство, которое по-прежнему слишком велико и искажено, чтобы оно могло и предоставляло щедрые дары богатым. Защитники малого вмешательства государства в финансовый сектор были счастливы, что правительство имело деньги, чтобы спасти их в 2008 году – и эта помощь фактически была частью капитализма на протяжении веков [23].

Эти политические сражения, как оказывается, покоятся на более широких идеях о правах человека, человеческой природе и смысле демократии и равенства. Дебаты и точки зрения по этим вопросам в последние годы приняли иное направление в Соединенных Штатах, нежели в остальном мире, особенно в других развитых индустриальных странах. Два противоречия – смертная казнь (которая является анафемой в Европе) и право доступа к медицине (которое во многих странах воспринимается как базовое право человека) – значительны для этих различий. Может быть сложным установить, какую роль большая экономика и социальное разделение сыграли в создании этих отличий в убеждениях. Однако ясно, что, если американские ценности и представления кажутся по сравнению с остальным миром выходящими из ряда вон, наше глобальное влияние будет снижаться, как мы предположили в предыдущей главе.

Как развиваются идеи

Изменение идей об этих основах – одновременно и причина и следствие изменяющихся общества и экономики, включая изменения в социальном неравенстве.

История идей описывает то, как идеи эволюционируют. Никто не контролирует эволюцию [24]. Изменение более органично. Идеи появляются из ряда источников – зачастую как ответ на события момента, иногда как часть естественного эволюционного процесса [25]. Идеи отбрасываются (можно думать о них как об интеллектуальных мутациях), но некоторые находят плодородную почву: они помогают людям понимать мир, особенно *когда в их собственных интересах – понять его.*

В прошлом убеждения иногда менялись в таком направлении, которое способствовало росту благосостояния элиты, как тогда, когда доминировали идеи, оправдывающие рабство или неравенство. Порою убеждения менялись и в ту сторону, которая работала против их интересов. Разумеется, элиты в Великобритании предпочли бы, чтобы идеи Просвещения не пересекали Атлантику. Рабовладельцы Юга хотели бы понимать выражение «все люди созданы равными» в более узком смысле. Даже эти несколько примеров, свидетельствующих о смене убеждений в сторону, противоречащую интересам элит, позволяют предположить, что, по крайней мере в прошлом, элиты фактически не диктовали развитие идей.

Глобализация принесла, например, новые идеи во многие страны, включая идеи о демократии, правах человека и равенстве. Изменения в технологиях или структуре рынка – переход от аграрного строя к мануфактуре или от мануфактуры к экономике с сектором услуг – неизбежно сопровождались социальными трансформациями невероятных масштабов, включая идеи о том, как общество и экономика должны быть организованы. Развитие промышленности требовало более образованной рабочей силы, и было сложно предложить аргумент против расширения избирательных прав для хорошо образованных, даже если они не являлись членами более ранних элит.

Успехи и провалы государства и рынков играли важную роль в эволюции идей о роли каждого в прошлом веке. С приходом Великой депрессии, когда один из четырех работников стал безработным, было сложно для любого, кроме убежденных идеологов, видеть рынки всегда эффективными. Неудивительно, что в этих условиях идея, что государство должно играть более важную роль в управлении макроэкономикой, набирала силу. До 1960 года в большинстве развивающихся стран по

всему миру рынки (по крайней мере, сформированные колониальной властью) сами по себе не давали рост. Было естественно, что многие из этих обществ пришли к заключению, что государство должно играть более важную роль в их развитии. С провалом коммунизма, впрочем, было одинаково трудно для любого (кроме убежденных идеологов) верить в то, что государство должно взять *доминирующую* роль в экономике. Исходя из этого опыта, из наблюдений, что рынки зачастую проваливаются, но то же делают и государства, идея, отстаиваемая здесь – что существует необходимость сбалансированной роли между рынками, государством и гражданским обществом, – естественно эволюционировала. То, чем этот баланс будет, может варьироваться в разных странах с течением времени. В Восточной Азии возникла идея *государства развития,* такого государства, которое управляет развитием, но с использованием рыночных механизмов. Ее реализация привела к огромному успеху, самому быстрому устойчивому росту, когда-либо достигаемому, – с огромным сокращением нищеты и улучшением качества жизни для подавляющего большинства граждан.

Но идеи и интерпретации исторических событий постоянно оспариваются. Некоторые рассматривают этот опыт и, так или иначе, придумывают альтернативные толкования. Одни (как Нобелевский лауреат экономист из Университета Чикаго Милтон Фридман) выстраивают интерпретацию Великой депрессии, концентрируясь на провалах государства, так же, как правые, рассматривая Великую рецессию, ищут возможность обвинить в ней государственные усилия по продвижению жилья для бедных. Другие смотрят на огромные успехи Соединенных Штатов в годы после Второй мировой войны – на относительную стабильность, быстрый рост, рост, от которого все получили пользу, – и говорят, что этот рост мог бы быть еще быстрее, если бы мы отказались от регулирования и понизили налоги. (Конечно, предыдущие главы показали, что этого не случилось бы: в эпоху дерегулирования и более низких налогов рост был медленнее, а страна распадалась на части.)

Как подчеркивает наша дискуссия об иллюзии равновесия, доказательства не всегда разрешают эти споры: защитники разных точек зрения видят их по-разному. Считают, например, что, если и был рост в эпоху дерегулирования и низких налогов медленнее, если и были дела большинства американцев не так уж хороши, то что-то еще могло быть в этом повинно – к примеру, было по-прежнему слишком много предписаний и слишком много неуверенности, вызванной теми, кто защищал регулирование. Анализ, показывающий, что Fannie Mae и Freddie Mac не были в центре Великой рецессии, просто отвергается [26].

Некоторые идеи являются преобразующими, но на бóльшую часть социальных перемен и изменений в убеждениях их влияние оказывается медленным. Иногда существует несоответствие между скоростью изменения идей и общества; иногда несоответствие между убеждениями и реальностью настолько поразительно, что оно заставляет переосмыслить идеи – или изменить общество.

Изменения часто происходят менее быстро, чем, кажется, должны бы были, и медленная эволюция идей – одна из причин того, что иногда общества изменяются медленно. Декларация Независимости могла четко провозгласить в 1776 году, что все люди созданы равными, но прошло почти два века прежде чем Соединенные Штаты приняли гражданское законодательство, которое вобрало в себя этот принцип, – а полное равенство до сих пор не достигнуто.

Одна из причин медленного изменения идей заключается в том, что идеи и представления – это *социальные построения*. Моя воля придерживаться какого-либо убеждения соотносится с тем, что другие тоже придерживаются этого убеждения. Поскольку я путешествую по стране и по миру, я зачастую поражен, как в некоторых местах один набор идей является частью здравого смысла (например, то, что государство в любом случае неэффективно, или что государство является причиной рецессии, или что глобальное потепление – это миф), а в других – совершенно противоположные вещи воспринимаются как «истина». Бóльшая часть людей не утруждает себя проверкой доказательств. Немногие имеют возможность оценить доказательства глобального потепления, даже если у них на это есть время. Но фактически то обстоятельство, что другие, с кем они разговаривают и кому они доверяют, придерживаются определенных убеждений, усиливает их убежденность в собственной правоте.

Некоторые из таких социально сконструированных идей и убеждений представляют призму, через которую мы смотрим на мир. Категории, такие как раса и каста, относятся к одним обществам, но не к другим. Но, как мы отметили, эти «идеи» имеют реальные последствия, которые могут сохраняться.

Общества могут «застрять» в определенном наборе убеждений, там, где убеждения отдельного индивида меняются только в случае, если меняются убеждения других; но эти убеждения не изменятся, если остальные не изменятся тоже.

Замечание, что идеи и представления являются социальными построениями, также помогает объяснить, как социальные верования иногда могут меняться довольно быстро. Если каким-либо образом достаточное

количество человек находит идею привлекательной, это может стать поворотной точкой. Это становится частью нового «социального конструирования реальности», нового здравого смысла. Замечание о расовых различиях переместилось от концепта, который нужно доказать, к концепту, который нужно опровергнуть. Или – смещение убеждений от замечания, что неравенство необходимо для функционирования рыночной экономики, к убеждению, что уровень неравенства в Америке сегодня парализует функционирование нашей экономики и нашего общества. Новые идеи становятся частью здравого смысла – до тех пор, пока интеллектуальный или реальный ход событий не наступает, чтобы потревожить интеллектуальное равновесие.

Социальный контекст убеждений критичен. Если разные группы мало взаимодействуют, они могут выработать различающиеся представления о реальности. Это происходит с дебатами о легитимности и даже о масштабах неравенства. В некоторых группах (включая и богатых, и бедных) считается, что богатые получили свое состояние в основном с помощью тяжелого труда, а помощь других и удача играют едва ли заметную роль; среди других – убеждение совершенно противоположное [27]. Неудивительно, что эти группы имеют разные взгляды на налоговую политику. Если человек верит, что все, что у него есть, – это результат его собственных усилий, он менее склонен делиться своим состоянием с другими, о ком он думает, что они *предпочитают* прилагать меньше усилий. Если человек рассматривает свой успех как результат в основном большой удачи, он скорее будет делиться ее плодами.

Формируя представления о политике

Сегодня те, кто жаждет сохранить неравенство в обществе, активно ищут способы сформировать представления и убеждения для того, чтобы сделать неравенство более приемлемым. Они обладают знаниями, инструментами, ресурсами и стимулами, чтобы сделать это. Даже если в прошлом было множество попыток формировать социальные представления, сегодня трудности в воплощении этого замысла возросли. Однако те, кто ищет, как это сделать, знают, например, как манипулировать идеями и предпочтениями. И знают: они не должны только надеяться и молиться, что эволюция идей сработает в их пользу [28].

Тот факт, что те, наверху, могут формировать представления, является важным предостережением для идеи, что никто не может контролировать эволюцию идей. Контроль может происходить разными способами, которые мы раскроем более подробно в этом разделе. Один из

них – через доступ к образованию и медиа. Если одна группа испытывает трудности в возможности получения образования или доступа к государственным должностями и медиа-средствам, тогда она не принимает участия на равных правах в совещательном пространстве, где рождается «конвенциональная истина». Некоторые идеи таким образом не появятся вовсе; другие будут эффективно подавлены.

Второй способ – через создание социальной дистанции. Если экономические возможности одной группы делают ее куда беднее других, тогда взаимодействие первой группы с людьми из других групп будет ограничено, и, скорее всего, они выработают свою собственную культуру. Тогда идеи о врожденных различиях представителей бедной группы, скорее всего, будут заложены и будут сохраняться. Как я отметил в ранней работе о когнитивных рамках [29], часть мощи социально сконструированных категорий зависит от того, что они не выглядят социально сконструированными. Люди, помещенные в разные категории, действуют по-разному, а потому кажется, что это обусловлено внутренними различиями.

Важно, чтобы товары продавались. То же самое – и с идеями, особенно с идеями, которые поддерживают политику. Современный маркетинг учит искусству и науке формирования представлений – и для тех, у кого ресурсов достаточно (несоразмерно богатые), существуют инструменты, чтобы это делать.

В продвижении продуктов многие фирмы не чувствуют колебаний при предоставлении искаженной информации – или даже лжи. Потому табачные компании преуспели, подвергая сомнению научные доказательства риска для здоровья от курения, хотя располагали собственными доказательствами обратного. Точно так же Exxon не выразил никаких угрызений совести в поддержке так называемых мозговых центров, сомневающихся в научных доказательствах рисков глобального потепления – даже тогда, когда ошеломляющие доказательства указывали на обратное. Законы, регулирующие правду в рекламе, пытаются ограничить подобное поведение фирм, но в продвижении идей и политики таких ограничений нет [30]. Мы уже видели несколько примеров. Таких, например, как утверждение, что хотя в Америке и меньшее равенство людей, чем у других, зато страна предлагает большее равенство возможностей. Или – что причиной Великой рецессии являются усилия государства по предложению жилья для бедных. Мы рассмотрим поближе и другие.

Образование, конечно, также формирует убеждения и представления, и, возможно, это нигде не сказывается столь явно, как в случае

с экономистами. На данный момент существует значительное свидетельство того, что представления экономистов, скажем, о справедливости разительно отличаются от представлений остального общества. Чикагский экономист Ричард Талер (Richard Thaler) пишет, что в то время, как 82% респондентов из числа всего населения верят, что нечестно было повышать цены на снегоуборочные лопаты после снежного шторма, только 24% из его студентов MBA придерживаются того же мнения [31]. Это может быть частично в силу того, что экономика привлекает тех, кто среди населения придает меньше веса определению справедливости. Но существует также свидетельство, что образование в сфере экономики формирует представления. Учитывая возрастающую роль, которую экономисты играют в государственной политике, их представления того, что есть справедливо, и их взгляды на консенсус между равенством и эффективностью могут иметь несоразмерные последствия.

Правые осознали важность образования в формировании представлений. Именно потому они так активно пытаются влиять на школьные программы и погрузились в «образовательные» программы, нацеленные на то, чтобы сделать судей более «экономически грамотными», чтобы заставить их смотреть на мир через призму консервативной экономики [32].

Один из наиболее эффективных способов влияния на общественное мнение – захватывать политиков. В конце концов, политики – это продавцы идей. (Убеждение политиков принять некую точку зрения и представления имеет двойное преимущество: они не только продают идеи публике; они транслируют эти идеи в законодательство и регулирование). По большей части политики не рождают идеи; скорее, они принимают те, что возникают в академической среде и среди общественных интеллектуалов, внутри государственных и негосударственных организаций (НГО). Они складывают это в сборную солянку из идей, которые согласуются с их мировоззрением, или по крайней мере с тем, что, как они думают, поспособствует их электорату. В проплаченной американской политике не все избиратели созданы равными. Политики обладают стимулами продвигать идеи, которые служат денежным интересам.

В некоторых других странах политики могут быть куплены напрямую. Но американские политики, по большей части, не настолько примитивны. Они не принимают набитые коричневые конверты. Деньги идут на их избирательную кампанию и в казну их партии. Это стало называться «коррупцией в американском стиле». Некоторые получат денежное вознаграждение после того, как покинут должность, что является частью процесса ротации, повсеместной в Соединенных Штатах; для других – удовольствия иметь власть сегодня достаточно.

Защищая эти идеи, армии «экспертов» стараются предоставить свидетельства, аргументы и истории, которые показывают правильность подобных взглядов. Эта битва идей происходит, конечно, во многих сферах. У политиков есть свои суррогаты, свои миньоны, которые не работают в аппарате, но которые продвигают варианты этих идей и спорят с идеями противников. Доказательства и аргументация обеих сторон является комплексной.

Эта «битва идей» имеет две цели (как и реклама в более широком смысле) — мобилизовать тех, кто уже свято верит, и убедить тех, кто еще не составил своего мнения. Последнее требует сплочения сил и активизации приверженности. В дорогих выборных демократиях наподобие той, что в Соединенных Штатах, взывание к «основе» важно, поскольку результат выборов зачастую зависит от сбора средств на кампанию и получение голосов. Называние противника «либералом» или «неоконсерватором» может помочь мотивировать молодых, даже если сам кандидат — без блеска.

Большая часть битвы убеждений происходит за «независимых избирателей». Выиграть их поддержку просто, искаженные истории, часто повторяемые, могут быть более эффективны, чем длинные и более изобретательные. Зачастую обращение к чувствам более эффективно, чем обращение к разуму. Рекламщики хороши в выжимке сообщений в 60-секундную рекламу, которая задевает нужные струны, — эмоциональная реакция, казалось бы, подкрепляется «разумом» [33].

Оружие войны

Существует реальное поле битвы идей. Но это, по большей части, не включает в себя битву идей, как это понимают ученые, где доказательства и теория по обе стороны тщательно взвешены. Это поле битвы «убеждения», «фрейминга», попыток не обязательно добираться до сути вещей, но лучше понять, как представления обычных граждан формируются и как на них влиять.

В этой битве идей конкретное оружие играет центральную роль. В предыдущей главе мы обсуждали одно из таких орудий — медиа. Очевидно, что несбалансированность в медиа может привести к сражению в войне идей.

Однако идеи рассеиваются, и большая часть битвы, как я предположил, ведется за фрейминг; и в этой битве слова играют главную роль. Слова, которые мы используем, могут выражать понятия справедливо-

сти, законности, позитивных чувств; или они могут выражать понятия разногласий, эгоизма и нелегитимности. Слова также формулируют вопросы другими способами. В американском жаргоне «социализм» схож с «коммунизмом», а коммунизм – это идеология, с которой мы боролись 60 лет, одержав триумф только в 1989 году, с падением Берлинской стены. Потому назвать что-то «социализмом» – значит обречь на погибель. Американская система здравоохранения для пожилых, Medicare, система одного плательщика – государство платит по счетам, но человек может выбрать организацию, предоставляющую помощь. Бóльшая часть пожилых граждан любят Medicare. Но многие также убеждены, что государство не может предоставлять услуги эффективно, поэтому они верят, что Medicare должна быть частной. В бурном обсуждении реформы здравоохранения, развернувшейся во время первого президентского срока Обамы, кто-то сказал: «Держите руки государства подальше от моей Medicare» [34]. Правые напали на расширение программы Medicare для остального населения, назвав это «социализмом». Это окончило споры. Никто не станет обсуждать, является ли это эффективным или неэффективным, является ли качество ухода хорошим или плохим, есть ли выбор или нет.

Американцы привыкли верить в рынки и в то, что стимулы заставляют рынки работать. Поэтому название платежа «стимулирующим» накладывает ореол святости на него; это предоставляет оправдание, без оглядки на сумму. Проблема с чересчур большими выплатами возникала эпизодически. В 1993 году, в начале правления администрации Клинтона, интенсивность критики была настолько высока, что администрация решила ввести дополнительный налог на зарплаты, превосходящие миллион долларов. Но затем было сделано исключение для выплат, относящихся к продуктивности [35]. Это, разумеется, стало мотивом давать ярлык «стимулирующего» всем высóким платежам. Но, как мы видели ранее, это также предоставило целый набор искаженных стимулов, которые имели влияние далеко за пределы простой компенсации.

Возьмем другой пример – кредитные компании, вводящие для продавцов правила, по которым они принимают их карты к оплате. Одно такое правило известно под названием правило «запрета доплаты». Оно запрещает продавцам переводить стоимость транзакционных издержек при проведении кредитных карт на клиентов. Но ценовая система работает только тогда, когда человек видит стоимость, связанную с выбором, который он делает. Когда человек делает покупку, он делает выбор механизма платежа. Никто не может сказать, что «доплата» берется больше за дорогой продукт, нежели за дешевый. Но называя

любой сбор «доплатой», кредитные компании пытаются «оформить» сбор, сделать его бессмысленным. Они хотят, чтобы клиенты верили, что подобный сбор не имеет оснований, предоставляя право уходить от продавцов, кто накладывает такие «сборы», к тем, кто их не делает. Отсутствие явных (до)плат означает, что кредитные компании могут поднимать сборы с продавцов до очень высокого уровня — практически до «точки излома», где продавец скорее откажется обслуживать покупателя, нежели будет платить сбор.

Последний пример сосредоточен на функции ценообразования, осуществляемой рынком. На хорошо функционирующих рынках спрос равен предложению, и результирующая равновесная цена «раскрывает» пограничную ценность товара для покупателя и пограничную стоимость для продавца. Эта информация является ценной для принятия решений. Многие экономисты утверждают, по аналогии, что на рынке акций возникающие цены отражают реальную ценность актива. Это называется «ценообразующей» ролью рынка. Слова выражают эмоции: раскрытие настоящей ценности актива, по-видимому, ценно, и рынкам доверено исполнение этой социальной функции. В самом деле, защитники рынка утверждают, что рынки были полностью эффективны — цены раскрывали *всю* информацию, доступную участникам рынка. Это было вопросом вероисповедания, предметом веры. Использование языка было важным: поскольку «эффективность» — это хорошо, было очевидно, что полностью эффективные рынки — это хорошо. Но это замечание базировалось на глубоко искаженной логике. В самом деле, если бы рынки полностью раскрывали всю информацию для всех игроков рынка, никто бы не имел стимулов собирать информацию о публично торгуемых активах, с тех пор как те, что не тратят деньги, имели бы равный доступ к информации. Если гипотеза эффективных рынков была бы верной, это бы иронично означало, что рынки акций обязательно были бы неэффективными, поскольку никто бы не занимался сбором какой-бы то ни было информации [36].

В период после Великой рецессии модель эффективных рынков потеряла свой лоск [37]. Тем временем, впрочем, некоторые защитники рынка продолжают использовать «ценообразование» в качестве аргумента для защиты изменений на рынках; оно на самом деле делается более волатильным и менее эффективным.

Главное изменение в рынках произошло в начале этого века: бóльшая часть торгов (около 61% в 2009-м, 53% в 2010-х годах) на фондовой бирже была совершена компьютерами, которые торговались с другими компьютерами, используя определенные алгоритмы. Предложения

по продаже и покупке базировались не на исследовании рынка, не на информированных взглядах о перспективах, скажем, стали или эффективности конкретной сталелитейной компании, но, скорее, на извлечении информации из паттернов цен и торгов и – какой угодно другой информации, которую компьютер мог поглотить и обработать на лету. Предложения по продаже и покупке держались открытыми в течении наносекунды. Сомневающимся, не решающимся считать за истинное ситуацию, в которой любая фирма, делающая предложения, скажем, о покупке акции по конкретной цене, держит это предложение в течение одной секунды, ответ был: «Вы хотите вернуться в Средневековье?» Конечно, цены, которые определялись в эти наносекунды, не имели никакого отношения к любому *реальному* принятию решений. Ни одна сталелитейная фирма не стала бы основывать свое решение расширяться или сокращаться на основе этих микроизменений фондовых цен. Алгоритмические трейдеры утверждали, что они сделали рынки более ликвидными («глубокими»), но это была ликвидность, которая исчезла, когда она была нужна, когда возникли *реальные* колебания, к которым рынку пришлось приспосабливаться. В результате рынок стал показывать беспрецедентную нестабильность. В течение одного только дня, 6 мая 2010 года, цены на фондовом рынке рухнули настолько, что «Доу-Джонс» временно потерял примерно 10% от своей стоимости, включая падение примерно на 600 пунктов в течение пяти минут [38]. До конца дня рынок вернул большую часть своей стоимости примерно так же быстро, как и потерял. Никто не мог утверждать, что реальная стоимость активов государства снизилась в столь короткий период времени. Однако постоянные отсылки к «ценообразованию» и «эффективным рынкам» создали ореол, позволивший флэш-трейдингу, этому виду «блистательных торгов», казаться не только приемлемым, но даже желаемым.

Фактически, существуют причины верить, что флэш-трейдинг на самом деле делает рынки не только более нестабильными, но и также менее «информативными». Попытки компьютера использовать сложные математические алгоритмы для извлечения любой информации, имеющейся на рынке, в современной (и более сложной) версии опережающей сделки, вполне соответствуют незаконной деятельности в старом стиле, когда брокеры пытались использовать информацию, которую они тщательно собирали у делающих ставки, для повышения своего собственного профита. Конечно, игроки рынка знают об этом. Если некий исследователь рынка открывает, что дела некой компании будут хороши (только что сделал ценное открытие), он может броситься делать большую ставку. Но компьютерные трейдеры мгновенно почувствуют

это и попытаются использовать его информацию в своих собственных целях. Сегодня, разумеется, первый трейдер знает игру, в которую он играет, поэтому он никогда не станет ставить большую ставку, но сделает тысячи более мелких. Это гонка вооружений, где те, что выполняют тяжелую работу по исследованию, пытаются удержать свою информацию вдалеке от алгоритмических трейдеров, а алгоритмические трейдеры пытаются взломать их код. Можно сказать, что это – пустая трата ресурсов, борьба за ренты, связанные с более ранней информацией. Но это хуже, чем трата. В степени, в которой алгоритмические трейдеры преуспевают в обходе тех, кто делает реальные исследования, отдача от исследований падает. В конечном счете будет меньше инвестиций в информацию, а рынки на самом деле будут получать меньше информации, чем нам нужно.

Битва за политику как битва за представления

Степень, до которой битва за политику является битвой за *представления*, весьма поражает. Следующие параграфы рассматривают три большие битвы, которые случились в последние годы – за отмену налога на наследуемое имущество, за спасение банков и за реструктуризацию ипотеки. Последние две были, конечно, на переднем крае дискуссий о реакции на финансовый кризис 2007–2008 годов. Все три имеют решающее значение для нашего понимания того, как Америка стала такой неравной. Без налога на наследуемое имущество мы создаем новую плутократию, отмеченную династиями, которые поддерживают сами себя. Помощь в предоставлении денег финансовому сектору – один из самых важных источников денег у верхушки. И провал в принятии достаточных мер по реструктуризации ипотеки внес вклад в экономический стресс низов и среднего класса.

Налоги на наследство [39]

Как мы видели, правым удалось убедить множество американцев поддерживать политику, которая не в их собственных интересах. Налог на наследуемое имущество, который налагается на тех, кто имеет большую недвижимость, переходящую к их наследникам, является наиболее типичным примером. Критики этого налога называют это смертной по-

винностью и предполагают, что несправедливо облагать налогом смерть. В существующем законодательстве налог собирается только в случае, если сумма наследства *превосходит $5 миллионов* (обычно $10 миллионов для женатой пары) [40], поэтому большинство американцев вряд ли когда-либо будет им затронуто, даже с учетом чересчур оптимистичных взглядов на мобильность в американском обществе [41]. Однако из-за концентрации богатства в нашем обществе налог может собрать огромные суммы денег. Более того. В теории «справедливое» общество должно поставить всех в равные условия. Мы знаем, что это невозможно; но налог создан для того, чтобы ограничить степень «унаследованного» неравенства — создать больше равных стартовых возможностей. Должно быть очевидно, что налог — в интересах большинства американцев, однако правые убедили бóльшую часть противостоять ему [42] — против своих собственных интересов. На короткий момент, в 2010 году, он был полностью отменен в результате налоговых сокращений, принятых в 2001 году администрацией Джорджа Буша-младшего. Правые говорят о том, как сильно этот налог влияет на малый бизнес, однако бóльшая часть малого бизнеса представляет собой фирмы слишком малые, чтобы быть затронутыми; и уступки внутри налога позволяют растянуть платеж на 14 лет — специально для того, чтобы он не был столь разрушительным [43].

Рекапитализация банков

Пока разворачивался финансовый кризис, мы видели, как банки управляют представлениями. Нам говорили, что мы должны сохранить банки, чтобы сохранить экономику — защитить *наши* рабочие места, независимо от того, насколько неприятным было это спасение в тот момент. Говорили, что, если мы оставим банки в тяжелых условиях, это возмутит рынки, и потому нам будет еще хуже. Что нам нужно сохранить не только банки, но также и банкиров, банковских акционеров, держателей банковских облигаций. Конечно, были страны вроде Швеции, которые сделали все наоборот, которые играли по правилам «капитализма» и законсервировали банки, чей капитал был неадекватен, — процесс, схожий (для банков) с банкротством, сфокусированный на защите вкладчиков и «консервирующий» банковские активы. Но то были «социалистические» страны. Следовать за Швецией — это не «американский путь». Обама не только купился на это разглагольствование; повторяя его, он придал ему ауру аутентичности [44]. Но такое представление не имеет под собой фактических оснований и было создано,

чтобы превратить самое большое в мире перераспределение богатства в приемлемое: никогда в истории планеты не было дано столь много столь малым (кто был так богат), без требования дать что-то взамен.

Вопрос мог быть задан очень по-разному. Можно было поспорить, что настоящий американский путь – верховенство закона. Закон был ясен: если банк не может платить по счетам и возвращать то, что требуют вкладчики, значит, он реструктурируется; акционеры теряют все. Держатели облигаций становятся новыми акционерами. Если по-прежнему недостаточно денег, вступает государство. Тогда держатели облигаций и незастрахованные кредиторы теряют все, но застрахованные вкладчики получают то, что им причитается. Банк сохранен, но государство, как новый владелец банка, очевидно, решит свернуть его деятельность, реприватизировать его или слить с более здоровым банком. Его цель, в частности, восстановить как можно больше для налогоплательщиков – насколько это возможно. Мы не ждем, конечно, пока у банка не останется денег, чтобы предпринять эти решительные действия. Когда вы идете в банк и, вставив в банкомат карту, видите вдруг надпись «недостаточно средств», то хотелось бы, чтобы эта надпись относилась именно к вашей учетной записи, а не к банку в целом. Так работают нормальные банковские услуги; но в Соединенных Штатах это не было в порядке вещей при администрациях Буша-младшего и Обамы. Они спасли не только банки – это еще как-то можно было бы обосновать, – но также и акционеров, держателей облигаций и других незастрахованных кредиторов. Это была победа в битве представлений.

Существовал другой способ постановки вопроса о политике. Этот нарратив мог начаться не с предположения, что то, что делала Швеция, – не в наших «традициях», но с анализа того, что показали экономическая теория и история. Этот анализ продемонстрировал бы, что мы могли сохранить банковский сектор, защитить вкладчиков и поддержать кредитный поток с меньшими издержками для государства, следуя простым правилам капитализма. Это то, фактически, что Швеция и Соединенные Штаты делали в других ситуациях, когда банки попадали в беду.

Проще говоря, экономические интересы могли бы быть защищены лучше и ощущение справедливости в нашей системе лучше сохранено, если бы Обама и Буш играли по правилам обыденного капитализма, нежели придумывали правила, как они это делали, – если бы они, по сути, подчинились верховенству закона. Вместо этого банкиры получили свои деньги без каких-либо условий. Деньги *предполагались для рекапитализации банков*, а *рекапитализация банков, как предполагалось, долж-*

на была привести к увеличению кредитования. Но деньги, данные банкам, пошли на уплату бонусов и не могли быть одновременно использованы для рекапитализации банков. Банкиры и их защитники выиграли битву момента – они получили деньги в казну банков и карманы банкиров. Но они проиграли долгосрочную битву представлений: практически все видели, что происходящее *несправедливо* – и не могло быть оправдано даже необычными экономическими условиями. Это, как и многое другое, стало толчком для сегодняшней реакции [45].

Реструктуризация ипотеки

Когда жилищный пузырь лопнул, многие домовладельцы обнаружили себя «утонувшими»: они были должны за свой дом больше, чем он стоил. Спасение банков и случай с реструктуризацией ипотеки представляют собой яркий контраст в борьбе представлений: в одном случае представлением, сформировавшим государственное действие, было то, что большая помощь *желательна*, тогда как в другом случае представлением, направлявшим государственные действия, было то, что большая реструктуризация *нежелательна.* Сегодня санация банков рассматривается далеко от желательной. И выглядит иронией возросшее осознание, что без решительных действий в области жилищного/ипотечного рынка наша экономика не восстановится.

То, что случилось с ипотечным рынком, далеко от рационального. Когда выкупы заставляли семьи выезжать из своих домов, проигрывали все. Цена для семьи – раскол их жизней, потеря их накоплений – очевидна. Что по-прежнему плохо, так это пустые дома, о которых никто не заботится и которые понижают цену соседних домов. Большая часть из них уйдет «под воду». Общины с большим количество потерянных закладных неизбежно пострадают. Банки теряют тоже: наиболее важная определяющая выкупа – это степень, до которой дом находится «под водой». Потеря права выкупа стимулирует выкуп: заставляя больше домов «тонуть», банки повышают закладные и их конечные потери; они теряют по-прежнему больше от необходимых законных сборов, которые сопровождают каждую закладную.

Существуют лучшие способы справляться с этой несчастливой спиралью: списание основной суммы (того, что должен домовладелец), возможно – с конверсией долга к собственному капиталу, которая даст кредитору часть прироста капитала, когда дом будет продан. В этом случае домовладельцы по-прежнему обладают стимулами поддерживать свои дома; не выбрасываются на рынок, подавляя цены на жилье; до-

рогостоящий процесс выкупа закладной предотвращен. Общины защищены. Это преимущество для каждого – дать домовладельцам свежий старт. Много получает и кредитор, во всяком случае, больше, чем он получит в ином случае. Выполнение этой стратегии может потребовать модификаций в существующем законодательстве, но банкиры – и администрация Обамы – отвергли этот подход, по крайней мере, до выборов 2012 года [46].

Банки рассматривают реструктуризацию ипотеки как то, что заставит их признать собственные потери, то есть тот результат, который они успешно держали в тени, используя обманные, но легальные бухгалтерские маневры для обслуживания дефектных ипотек – тех, в которых заемщик не вносит свои платежи, – как если бы они были, в конце концов, выплачены. Настоящая рыночная стоимость этих недействующих ипотек зачастую была лишь долей номинальной стоимости. Но признание этих потерь потребовало бы от банков достигнуть большей величины капитала, а они и так уже потратили все силы на то, чтобы получить достаточно капитала согласно действующим нормам, не говоря уж о новых правилах (так называемый «Базель III»), принятых осенью 2010 года.

Разумеется, администрация Обамы и банкиры не представляли ситуацию в этом свете [47]. Два основных аргумента были выдвинуты для того, чтобы не делать ничего особенного для домовладельцев. Это могло быть «нечестным» – помогать тем, кто боролся со своей ипотекой, когда вокруг столько добропорядочных и ответственных граждан, кто тяжело трудился и выплачивал свою ипотеку, или тех, что были способны погашать свои текущие платежи. Далее, реализация предложения облегчить долю домовладельцев могла обострить проблему морального ущерба: ведь если людям все спустить с рук, это подорвет мотивацию возвращать долги [48].

Курьез этих аргументов в том, что они могли быть приложены так же легко – и даже с большим основанием – к самим банкам. Банки постоянно впадают в кризисы. Мексиканский кризис 1995 года, индонезийский, тайский и корейский кризисы 1997–1998 годов, российский кризис 1998 года, аргентинский кризис 2000 года – эти и другие кризисы были на самом деле вызваны банками, хотя и носили имя стран, где банки занимались излишним кредитованием. Затем, в 2008–2009 годах правительство США оказалось вовлеченным в еще один кризис, наиболее масштабный за всю историю. Банки доказали (относительно морального ущерба) – банковские кризисы повторно и предсказуемо вели к излишнему риску, предпринимаемому банками. Но администра-

ция и Буша, и Обамы игнорировала это и отказывалась мешать будущему плохому поведению, например увольнением руководства (как это сделала Великобритания) [49], или заставляя акционеров или держателей облигаций принять на себя удар [50]. В отличие от банков бóльшая часть людей, терявших свои дома, не была «рецидивистами». Однако их все же просили отказаться от всего капитала, который они вложили в свои дома, когда банковские акционеры и держатели облигаций получили щедрый подарок [51]. Более того, некоторые домовладельцы были готовы пройти через мучения, которые они испытали (беспокойство о потере их накоплений, так же, как и их домов), знай они, что для них заготовлено. Их ошибкой было доверять банкирам, которые, казалось бы, должны понимать рынки и риски и которые убедили их в том, что риски, которые они предпринимают, легко управляемы.

Банкиры и их союзники разразились тирадами против домовладельцев, теряющих свои дома. Они были названы безответственными. Малый процент покупал несколько домов, и, в попытке очернить всех тех, кто теряет свои дома, они были названы «спекулянтами». Конечно, как еще можно назвать тех, кто сыграл на стольких банках? Их безответственная спекуляция лежит в сердце кризиса.

Но еще больше иронии заключалось в утверждении, что помогать некоторым бедным домовладельцам и не помогать другим будет «нечестно». Однако даже эта несправедливость бледнеет в сравнении с теми, которые возникли из сотен миллиардов долларов, вброшенных в финансовый сектор. Несправедливость, относящаяся к санации банков, никогда не была отмечена, и если критики поднимали ее, она отвергалась на основании того, что санация – пусть неудачная, но необходимая цена воскрешения экономики. Не было даже упоминания идеи, что остановка потока выкупа закладных может быть хорошей вещью для воскрешения экономики – и помощью простым гражданам.

Существовали способы помощи домовладельцам, которые не стоили бы налогоплательщикам и четвертака, но могли бы помочь домовладельцам, управляющим своими долгами куда разумнее тех, кто этого не делает. Но банкиры противостояли любому и всем подобным предложениям [52].

Мы видели в первой главе последствия комбинации санации банков без ограничений и отсутствия помощи домовладельцам: повышение неравенства состояний, включая драматическое сокращения состояния низшего класса населения [53].

Борьба за большие идеи: государство против провалов рынка

Я проиллюстрировал борьбу за представления, восприятие, ощущения в контексте весьма специфических баталий, но наиболее интенсивно баталии раздуваются в поле больших идей. Одна такая битва вовлекает с одной стороны тех, кто верит, что рынки *в основном* работают хорошо сами по себе и что бóльшая часть провалов рынка фактически является провалами государства. На другой стороне те, кто менее оптимистичен по поводу рынка, или те, кто спорят о важной роли государства. Эти два лагеря определяют главную идеологическую битву нашего времени. Это *идеологическая* борьба, поскольку экономическая наука – и теория, и история – предоставляют достаточно подробный набор ответов.

Эта борьба развертывается в каждой сфере государственной политики. Это влияет на роль, которую государство принимает в поддержании стабильности макроэкономики, в регулировании рынков, в инвестициях в общественные блага, в защите потребителей, инвесторов и окружающей среды, в предоставлении социальной защиты. Наш фокус здесь, однако, более узок: это большая борьба, результат которой скажет многое об эволюции неравенства в Соединенных Штатах, продолжится ли рост или, как это было, начнет уменьшаться.

Центральный тезис второй и третьей главы – тот, что провалы рынка (и провалы государства в их ограничении) играют ключевую роль в объяснении неравенства в Америке. На верхушке находится рента (как монопольная рента); внизу находятся недостаточные инвестиции в человеческий капитал. Скрытые субсидии, которые искажают рынок, и правила игры, дающие контроль верхушке, усложняют проблемы.

Как мы отметили в главе 3, экономическая теория показала, что рынки не существуют абстрактно. В конце концов, существует потребность в государстве для заключения контрактов и предоставления основной законодательной структуры. Но *как* правительства делают это, имеет значение – и для эффективности, и для распределения. Правые хотят «правильные» правила игры – те, что дают преимущества богатым за счет остальных. Они пытались управлять дебатами, предложить идею, что существует единственный набор правил, которые будут лучшими для всех. Но сквозь книгу мы увидели, что это просто неправда.

Экономическая теория показала, что рынки работают хорошо, когда частная и общественная прибыли хорошо связаны, и, наоборот, плохо – когда такой связи нет. Провалы рынка распространяются. Экс-

терналии, например, не ограничены окружающей средой. Наши банки загрязняют глобальную экономику токсичной ипотекой, и их провалы приводят глобальную экономику на грань провала, накладывая огромные издержки на работников и граждан по всему миру. Некоторые из этих провалов рынка для коррекции, в принципе, просты: фирма, которая загрязняет, может быть оштрафована за загрязнения, которые она создает. Но искажения, вызванные несовершенством, и асимметричная информация существуют повсюду и не так просто поддаются корректировке. Менеджеры не всегда действуют в интересах «заинтересованных сторон» (включая акционеров), и те мало что могут с этим поделать. Как мы видели в главе четвертой, стимулирующие выплаты, которые были направлены на акцентирование их интересов, этого не делали; менеджеры получали пользу за счет всех остальных [54].

Но если вы слушали аргументы только правых, вы должны были бы думать, что рынки *всегда* работают, а государство все время проваливается. Правые тяжело трудятся, создавая эти представления у населения, по большей части просто игнорируя частные провалы рынка и успехи государства. Они пытались игнорировать – и заставить то же делать других – распределительные последствия провалов рынка: кто получает и кто теряет, когда частные вознаграждения и социальная прибыль плохо связаны. Кризис предоставил пример, когда победителей и проигравших очень просто увидеть; но почти в каждом случае, будь то загрязнение окружающей среды или хищническое кредитование, или злоупотребления корпоративного управления, те, кто наверху, – победители, все остальные – проигравшие.

Конечно, не каждое правительственное усилие является успешным или настолько успешным, как того хотелось бы его защитникам. В самом деле, когда правительство предпринимает исследование (или поддерживает новые частные предприятия), здесь *должны* быть какие-либо провалы. Отсутствие провалов означает, что вы предпринимаете недостаточно рисков. Успех случается тогда, когда отдача от этих проектов, которые преуспевают, больше, чем достаточна для покрытия потерь от тех, что терпят поражение. И доказательства в случае государственных исследовательских предприятий однозначны и ошеломляющи. Отдача от государственных инвестиций в технологии *в среднем* была очень, очень высокой – только подумайте об Интернете, проекте человеческого генома, сверхзвуковых самолетах, браузере, телеграфе, повышении продуктивности в сельском хозяйстве в XIX веке, которая предоставила базу для перехода Соединенных Штатов от фермерства к мануфактуре. Когда я был председателем Совета экономических консультантов, мы

оценивали среднюю общественную отдачу от правительственных НИОКР, и вышло, что они превосходят 50% – куда выше, чем в других областях инвестирования (включая частный сектор НИОКР) [55].

Государство – это человеческий институт и, как и все люди, институты, которые оно создает, тоже могут ошибаться. Существуют провалы государства, так же, как и провалы рынка. Недавняя экономическая теория объяснила, когда каждый из государственных проектов скорее всего провалится, и как государство и рынок (и другие гражданские институты, включая те, что служат надзирателями и для корпораций, и для государства) могут дополнять друг друга и обеспечивать систему сдержек и противовесов. Мы видели тысячи примеров подобного рода комплементарности: правительственная инициатива создала Интернет, но частные фирмы по типу Google построили множество продуктов и приложений, которые поставили сеть в центр человеческих жизней и нашей экономики. Государство могло создать первый в истории веббраузер, но частный сектор и движение за открытые исходники переопределили его.

То, что существуют успехи и провалы и в государственном, и в частном секторе, абсолютно ясно. Однако многие правые, кажется, думают, что только государство может терпеть неудачу. Часть причины для таких несопоставимых представлений о рынке и государстве имеет корни в теории иллюзии равновесия, описанной ранее. Те, кто верят в рынки, игнорируют информацию о провалах рынка, придавая тем временем высокую важность примерам провалов государства. Они могут запросто назвать примеры проваленных государственных программ, но масштабные провалы нашей финансовой системы в преддверии Великой рецессии оказываются быстро позабыты, описываются как аномалия или сваливаются на правительство.

Дело в том, что не существовало успешной большой экономики, в которой государство не играло важной роли. И в странах с наиболее быстрым ростом (как Китай), и в странах с высочайшими стандартами жизни (как скандинавские) [56] правительство играет очень важную роль. Однако довлеющая идеология правых настолько сильна, что существуют попытки уменьшить роль государства, сокращая государственные услуги и приватизацию и даже противостоя регулированию.

Правые не замечают не только успехи государства, но и провалы рынка. В период после кризиса 2008 года, однако, было сложно игнорировать *повторяющиеся* финансовые кризисы, которые отмечали капитализм с самого его рождения [57]. Повторяющиеся спасения банков накладывали высокие издержки на налогоплательщиков. Если мы доба-

вим потери от нерационального использования капитала финансовым сектором перед кризисом и дефицит между потенциальным экономическим результатом и реальным результатом после того, как пузырь лопнул, то мы получим число в триллионах долларов.

После Великой депрессии государство преуспело в регулировании финансового сектора, обеспечив почти четыре десятилетия финансовой стабильности и быстрого роста, с концентрацией банков на кредитовании, предоставлении денег, необходимых для быстрого роста наших предприятий. Государство помогло заставить рынки действовать так, как рынки должны, сокращая возможности для мошенничества и обмана клиентов и улучшая конкуренцию. Но, начиная с президента Рейгана и продолжая с президентом Клинтоном, правительство сделало шаг назад. Отмена регулирования привела к нестабильности; с меньшим надзором было больше мошенничества и меньше конкуренции.

Не сказать, что это единственный пример. Частные страховые медицинские компании куда менее эффективны, чем управляемая государством Medicare [58]. Частные компании по страхованию жизни куда менее эффективны, чем государственная программа социального страхования [59].

Возьмем другой пример: недавнее исследование показало, что в среднем подрядчики «выставляют федеральному правительству счет, более чем в два раза превосходящий сумму, которая платится федеральным работникам» за оказание схожих услуг [60]. Точно так же один из четырех долларов, потраченных на подряды в Ираке и Афганистане, были потрачены впустую или неверно — согласно данным Комиссии по военным подрядам в Ираке и Афганистане [61]. В более раннем исследовании Линда Билмс и я показали, как государство могло сэкономить миллиарды, предоставив возможность вооруженным силам самим осуществлять эти услуги [62]. Но это — как и другие примеры — предполагает, что здесь замешана не только идеология, поддерживающая планы подряда/приватизации: это было рентоориентированное поведение.

Либерализация и приватизация

Ирония заключается в том, что защитники приватизации (превращения ранее управляемых государством предприятий в частный сектор) и либерализации (отмены регулирования) долго утверждали, что эти стратегии необходимы для сокращения рентоориентированного поведения. Они отмечали коррупцию в государственном секторе, но редко признавали, что на другой стороне каждого государственного служащего, беру-

щего взятку, есть и тот, кто ее дает, и этот кто-то обычно представляет частную сторону. Частный сектор полностью вовлечен в коррупцию. Что хуже в фундаментальном смысле, план приватизации и либерализации сам по себе коррумпирован: он обеспечил бóльшую ренту тем, кто использовал свое политическое влияние для его продвижения [63].

По всему миру куча примеров провалившихся приватизаций – от мексиканских дорог до железных дорог в Великобритании.

Основная приватизация в Соединенных Штатах последних лет – компании, занимавшейся обогащением урана, используемого для атомных электростанций и производства атомных бомб (USEC, обогатительная корпорация США) – была насыщена критикой нечестной сделки. Пока бывшие государственные чиновники, которые придумали эту приватизацию, и инвестиционный банк, который помог в этом, получали миллионы, компания так и не смогла больше принести прибыль. За более чем полтора десятка лет после приватизации государственные субсидии были в центре их бизнес-модели. Результаты были столь удручающими, что поступили предложения ренационализировать USEC [64].

Но сделай президент Джордж Буш-младший так, как он хотел, приватизация оказалась бы куда большей. В центре его обращения «О положении страны» 2005 года стояла (частичная) приватизация программы социального страхования. Американцы, конечно, сейчас благодарны за то, что его усилия провалились. Если бы он преуспел, американские старики оказались бы в более скверной ситуации, чем они находятся сегодня. Те, что вложили свои деньги в фондовый рынок, увидели бы, что бóльшая часть их пенсионных накоплений исчезла; те, что вложили свои деньги в безопасные казначейские векселя, боролись бы за выживание, поскольку ФРС снижает процентные ставки по ним практически до нуля. Но даже перед кризисом должно было быть вполне очевидно, что приватизация была плохим шагом для большинства американцев. Мы отмечали прежде, что программа социального страхования более эффективна, чем частные поставщики выплат. Частные страховые компании имеют более высокие транзакционные издержки. Фактически это было центральным пунктом приватизации: для пожилых людей транзакционные издержки – вещь плохая, но для финансового сектора – это очень хорошо. Это источник их дохода. Это то, за счет чего они живут. Их надежда заключалась в том, чтобы получить кусочек от сотен миллиардов долларов [65], которые люди ежегодно вкладывают на свои счета по программе социального страхования [66].

Инициатива по либерализации/дерегулированию имеет смешанную историю, как и приватизация – с наиболее печально известными

примерами в виде дерегулирования финансового сектора и либерализации рынка капитала. Для приверженцев правой идеологии эти провалы таинственны. Для более осведомленных с ограничениями рынка они предсказуемы – и часто уже предсказаны. Это также применимо и к другим инициативам по либерализации, включая катастрофическую либерализацию электричества в Калифорнии. Enron, одна из самых больших приверженцев либерализации и откровенная защитница чудес рынка (перед тем, как компания обанкротилась в 2001 году, и, между прочим, самое крупное корпоративное банкротство в истории относится к этому моменту), манипулировала рынком электроэнергии Калифорнии. Компания зарабатывала миллионы и миллионы для себя, переводя деньги от обычных граждан штата к Кену Лею, главе корпорации, и другим своим топ-менеджерам. Чиновники Буша сваливали нехватку, которую организовала Enron, на излишнее регулирование окружающей среды, запрещавшее новое строительство. Реальность была иной: как скоро рыночные манипуляции компании по раздуванию цен были открыты, а регулирование было восстановлено, дефицит исчез.

Инновации и противостояние регулированию

Противники регулирования всегда жалуются, что оно плохо для бизнеса. Регулирование, которое предотвращает загрязнение, конечно, плохо для бизнеса, который в ином случае загрязнял бы. Правила, которые предотвращают использование детского труда, плохи для бизнеса, который эксплуатировал бы детей. Предписания, запрещающие американским компаниям давать взятки или злоупотреблять правами человека, могут быть плохими для бизнеса, который дает взятки или нарушает права человека. Как мы видели, частные вознаграждения и социальная отдача зачастую разнятся; и когда они это делают, рынки работают плохо. Задача правительства соединить эти два аспекта.

Если в самом деле, как утверждают некоторые, новые банковские ограничения задушат инновации, мы должны взвесить пользу от регулирования по отношению к издержкам. Если предписания могут предотвратить еще один около-коллапс банковской системы, польза будет огромной, возможно – в триллионах долларов. Ведь хорошо продуманные предписания преуспели в обеспечении стабильности нашей финансовой системы десятилетиями, *так что регулирование может работать*. Более того, этот период серьезного финансового регулирования был одним из тех, что показали быстрый экономический рост, периодом, в котором плоды роста были куда более распространены, чем сегодня.

~

Существует простая причина провала либерализации: когда социальная отдача и частное вознаграждение не соединяются, вся экономическая активность искажается, включая инновации.

~

Сравните: в период «либерализации» рост стандартного дохода граждан был куда меньше, чем в период регулирования.

Существует простая причина провала либерализации: когда социальная отдача и частное вознаграждение не соединяются, вся экономическая активность искажается, включая инновации. Инновации финансового сектора направляются не на улучшение благосостояния американцев, но на улучшение благосостояния банкиров. По крайней мере, к нынешнему времени они в этом преуспели; но они безжалостно провалились в деле улучшения жизни простого американца или подстегивания роста американской экономики в целом.

Успехи в битве идей

Я описал войну идей, включая те идеи, которые являются центральными для политики, определяющей социальное неравенство. И пока богатые (и корпорации) были невероятно успешны в формировании представлений средствами, приносящими им выгоду, они проиграли (или проигрывают), по крайней мере, в нескольких битвах. Рынок идей хоть и далек от идеала, но по-прежнему конкурентоспособен. Здесь есть надежда.

В следующих параграфах я опишу три подобные битвы, в которых поворотный момент настал: за корпоративное благосостояние; за МВФ и его управление, а также некоторые из стратегий, которые он преследует; и за конечные цели государственной политики.

Классовая война и корпоративное благосостояние

Когда президент Клинтон занял Овальный кабинет, одновременно существовали высокая безработица и большой дефицит, хотя уровень безработицы и долга бледнеет в сравнении с тем, что есть сейчас. Это было естественным для нас: рассматривать сокращения бюджета, которые повысят эффективность, — без риска поставить в опасность основной лозунг «сначала люди», и, возможно, перенаправляя траты, даже стимулировать экономику. Очевидными кандидатами для урезания были большие траты на то, что Роберт Райх (Robert Reich) (тогдашний министр труда) и я называли *корпоративным благосостоянием*, — субсидии американским корпорациям. Совет экономических консультантов имел задачу составить список сокращений. Это не так просто, как кажется,

поскольку большая часть корпоративного благосостояния скрыта в налоговом кодексе. Даже тогда наверху списка были субсидии банкам (например, через помощь МВФ), сельскому хозяйству, угледобывающей промышленности и другим компаниям, занимающимся добычей.

Я думал, что по основным сокращениям будет широкий консенсус внутри администрации, но значительные заметки – по поводу политики. Я ожидал, что департаменты, которые находились в доле от субсидий, будут пытаться защищать свою почву. Что меня удивило, так это сильная реакция главы Национального экономического совета (позднее министра финансов) Боба Рубина (Bob Rubin): он предположил, что мы пытаемся разжечь классовую войну. Но по сути ничего подобного, конечно, не было. Для демократической администрации, пытающейся сфокусировать свое внимание на экономическом восстановлении и помощи людям, дорогие субсидии, которые искажают экономику и повышают неравенство, не имеют политического значения. Кроме того, прикидываться, что не существует большого неравенства, большого разделения в нашем обществе – значит, прятать голову в песок. Уоррен Баффет сказал совершенно точно: «В последние 20 лет ведется классовая борьба, и мой класс выиграл» [67]. Но обвинения в классовой войне предположили, что те, кто пытается сократить корпоративное благосостояние, сеяли *распри*.

В администрации Клинтона мы добились небольшого прогресса в урезании корпоративного благосостояния. Большие субсидии сельскому хозяйству и энергетике остались. Остались и чисто символические субсидии для реактивных самолетов.

Но в течение кризиса 2008 года корпоративное благосостояние достигло новых высот. В огромной финансовой помощи Великой рецессии одна только корпорация AIG получила больше $180 миллиардов – больше, чем было потрачено на благосостояние бедных с 1990 до 2006 года [68].

Поскольку дефицит становился больше, также возрастало и наблюдение за бюджетом, и сокращения корпоративного благосостояния (так это называть или иначе) были положены на стол. Некоторые сокращения уже случились – как мы отметили ранее, в конце 2011 года 6-миллиардная этаноловая субсидия, которая существовала три десятилетия, закончилась. Но я подозреваю, что более могущественные отрасли и фирмы будут способны сохранить бóльшую часть того, что они получали.

Роль государства заключается в предоставлении безопасности и «социальной защите», но оно должно защищать *людей и семьи* от рисков, с которыми они сталкиваются, особенно от таких, от которых они не

могут застраховаться. Это не должно быть защитой корпораций от столкновения с последствиями плохих бизнес-суждений, предоставлением субсидий для обогащения их казны. Рынки не могут работать, если нет определенной дисциплины – если компании получают только прибыль от рисков, которые оборачиваются потерями для налогоплательщиков.

МВФ: а король-то голый

В книге «Глобализация и ее разочарования» я описал интенсивные битвы между МВФ и некоторыми из развивающихся стран и возникающими рынками в разных областях – по стратегии развития, по стратегиям перехода от коммунизма к рыночной экономике и по поводу управления в восточноазиатском кризисе. Я объяснил, как МВФ ввел сдерживающую политику в странах, столкнувшихся с экономическим спадом, и я объяснил, как их политика «структурной перестройки» – вынуждающая приватизацию и либерализацию – зачастую приводила не к росту, но к трудностям и лишениям, особенно среди бедных.

На момент написания этой книги МВФ рассматривается как авторитет в этих вопросах, особенно на Западе. В развивающемся мире многие проявляли скепсис: они видели, что политика, продвигаемая МВФ, часто провальна. Они воспринимают МВФ как инструмент для продвижения интересов глобального финансового сектора и корпоративных интересов развитых индустриальных стран. Но они обычно чувствуют, что у них нет выбора, кроме как последовать критике МВФ. Им нужны деньги. Я намереваюсь показать, что *король-то голый*: что излюбленная политика МВФ не основана на лучших наработках экономики; напротив, большая часть доктрин, которые фонд продвигает, детально дискредитирована исследованиями экономики в предыдущие четверть века.

Я также попытаюсь показать некоторые противоречия и провалы в управлении. В течение этого периода МВФ в большей степени сосредоточился на «управлении», хотя его собственное управление оставляло желать лучшего. Финансовый сектор имел слишком много влияния, развивающиеся страны – слишком мало. Излишнее влияние финансового сектора помогло объяснить привязанность МВФ к сдерживающей политике – его первым приоритетом было заставить вернуть долги западным кредиторам, а это значило, что страны должны были урезать свои траты, чтобы оставалось больше денег на возврат долгов. Это также помогло объяснить защиту либерализации рынков капитала, отмену регулирования, которая повлияла на поток денег (особенно краткосрочных

«горячих» денег) в страну и из нее. Не так уж много аргументов в пользу того, что либерализация рынка капитала ведет к более быстрому росту, зато существует убедительное доказательство, что она ведет к большей нестабильности. Но с точки зрения развитых индустриальных стран это было по-прежнему желательно, поскольку давало больше возможностей для западных финансовых фирм прийти в развивающиеся страны – и получить здесь больше прибыли. Очевидно, что МВФ оказался пойман в самоусиливающуюся комбинацию идеологии и интересов.

Неудивительно, фонду весьма не понравилось, когда такие перспективы были раскрыты, – и реакция была персональной и бранной. Мое предположение, что в определенных условиях контроль капитала может быть желательным, было встречено предположениями, что я занимаюсь шарлатанством.

Десять лет спустя поле сражения выглядит иначе. Произошло сильное изменение в представлениях, которому моя книга, возможно, поспособствовала, и существует уже широкое согласие о необходимости реформ управления – некоторых, которые уже идут, и многих, запланированных на будущее.

МВФ признал, что контроль капитала может быть желательным в определенных условиях [69]. В некоторых из своих программ, как, например, для Исландии, он принял контроль за капиталом и подтолкнул к меньшей программе сокращения расходов, чем привычно. Но за кулисами, в некоторых европейских странах, находящихся в кризисе, МВФ заставил начать реструктуризацию долга – заставляя кредиторов нести больше издержек, а налогоплательщиков – меньше. Но есть и могущественные силы по другую сторону, включая Европейский Центральный банк. В то время, как в Греции окончательно приняли необходимость глубокой реструктуризации долга, в Ирландии даже незастрахованные держатели облигаций были защищены: они получили высокую отдачу – как бы за несение риска, – но, в конце концов, они страховались за счет ирландских налогоплательщиков.

В погоне за ложными целями

Америка проявляла свой энтузиазм в погоне за ложными целями. Мы потеряли свой путь. Мы думали, что, просто подняв ВВП, все получат выгоду, но это не тот случай. Даже если американская экономика производит больше товаров и услуг, но при этом год за годом большинство американцев имеет все меньшие доходы, наша экономика работает нехорошо.

Сейчас очевидно, что стандартный способ измерения экономической деятельности, уровень реального ВВП на душу населения (сумма всех товаров и услуг, произведенных внутри страны, поделенная на количество человек в стране, с поправкой на инфляцию) и ставка, по которой он растет, не является достаточным мерилом успеха. Дела Америки состоят довольно прилично в терминах реального ВВП на душу населения, и эти числа успокаивают нас мыслью, что все идет хорошо. (Даже в этом случае Соединенные Штаты не являются лучшими по показателям – Люксембург, Норвегия, Швейцария, Дания и «социалистическая» Швеция [70] имели в 2010 году более высокий ВВП на душу населения) [71].

Возьмем один пример, как ВВП может давать ложные представления об успехе страны. ВВП на душу населения неверно измеряет ценность товаров и услуг, производимых в нескольких секторах, включая здравоохранение и государственный сектор – два сектора, чья важность сегодня куда выше, чем тогда, когда ВВП впервые начал измеряться полвека назад. Америка, например, имеет худшие результаты в сфере здравоохранения, в показателях продолжительности жизни или практически любого другого измерения в сфере оказания медицинской помощи, но – тратит больше денег. Если бы мы исследовали *производительность*, меньшая эффективность американского сектора здравоохранения сыграла бы против Соединенных Штатов: результаты, скажем, французского сектора были бы выше. Так и есть, но только наоборот: неэффективность помогает раздувать цифры американского ВВП.

Наше стандартное измерение производительности, ВВП, не принимает во внимание устойчивость – и люди, и страны могут жить не по средствам, но только некоторое время. Это, конечно, было случаем Соединенных Штатов. Не только бóльшая часть людей занимала деньги, чтобы поддерживать свои жизненные стандарты; так же делала и страна в целом. Жилищный пузырь поддерживал функционирование экономики бóльшую часть первого десятилетия этого века – вид системы искусственного жизнеобеспечения, который оборачивается подъемом безудержного потребления.

Более важно для этой книги то, что общее измерение доходов не отображает адекватно более широкий смысл того, что случается с большинством граждан. Как мы видели в главе 1, ВВП на душу населения может расти, но бóльшая часть граждан страны будет находиться в стагнации или даже станет чувствовать себя хуже, год за годом: именно это и происходит в Соединенных Штатах.

Так же, как существует большое неравенство в доходах, существуют большие несоразмерности почти во всех других измерениях, которые относятся к нашему общему благосостоянию, и ни одна из них не отражена в ВВП как мера экономической деятельности. Возьмем, например, здравоохранение, образование или окружающую среду. Защитники окружающей среды призвали обратить внимание на неблагоприятные условия, в которых живут многие бедняки. Единственный тип жилья, который они могут себе позволить, – около загрязняющих среду заводов, шумных аэропортов и поездов [72].

В сущности, то, как мы измеряем деятельность, – это аспект борьбы за представления. И это имеет значение, особенно в нашем обществе, ориентированном на продуктивность. Наши системы измерений влияют на наше представление о том, как идут наши дела, – и относительную производительность разных экономических систем. Если мы измеряем неправильные вещи, то у нас будет искушение делать неправильные вещи, и делать неправильные выводы о том, что есть хорошая экономическая система.

Если мы измеряем наш успех в ВВП, то будем добиваться повышения этого показателя и оказывать недостаточное внимание тому, что происходит с большинством американцев. Возьмем другой пример: критики, скажем, регулирования окружающей среды полагают, что предписания слишком дороги и сокращают рост. Но, как мы видим, компромисс в этом зависит от того, как мы измеряем результативность. Если в наших измерениях ВВП мы принимаем во внимание стоимость деградации окружающей среды, тогда лучшее регулирование окружающей среды может в самом деле улучшить ВВП, *корректно измеренный.*

Годами стандартным показателем измерения экономической деятельности был ВНП – валовой национальный продукт, приблизительно равный валовому доходу жителей страны. Но затем, около 1990 года, произошел переход к ВВП, валовому внутреннему продукту, то есть стоимости товаров и услуг, произведенных внутри страны. Для страны в изоляции, которая не торгует с другими странами или не получает внешних инвестиций, эти две цифры эквивалентны. Но переход произошел с той же скоростью, что росла глобализация. Это имело некоторые глубокие эффекты: если доход, ассоциированный с товарами, производимыми в стране, распространялся повсюду, ВВП повышался, а ВНП понижался. И это было не просто теоретической тонкостью. Золотые прииски в Папуа–Новая Гвинея (ПНГ) разрабатывались зарубежными компаниями – из Австралии, Канады и откуда угодно. Бóльшая часть того, что было добыто, уходила зарубежным компаниям. ПНГ получала

жалкие подачки – недостаточные даже для того, чтобы компенсировать разрушение окружающей среды или снизить другие неблагоприятные эффекты на экономику или здоровье людей [73]. Фокус поворота на ВВП подтолкнул страны к принятию подобных проектов – показатели их успеха улучшились. Но будь в центре внимания старое измерение, ВНП, подобные проекты могли быть отклонены.

Когда я был председателем Совета экономических консультантов, я пытался подтолкнуть Соединенные Штаты обратиться к этим проблемам, например, созданием счетов «Зеленого ВВП», которые брали бы во внимание истощение природных ресурсов и деградацию окружающей среды. Я знал, что задел что-то очень важное, когда угледобывающая индустрия ответила с горячностью и когда представители «угольных» штатов в конгрессе даже угрожали сократить финансирование работ в этой области. Угольная индустрия поняла, что представления имеют значение: если это станет широко признанным (что корректно измеренная угольная индустрия может быть причиной негативного вклада в национальные результаты), то могут наступить значительные политические последствия.

Сегодня существует практически универсальное признание того, что мы должны изменить нашу систему мер. Президент Франции Саркози основал Международную комиссию по измерению экономической эффективности и социального прогресса, которую я возглавил [74]. Были привлечены эксперты из статистики, экономики, политической науки, психологии, группа включала трех нобелевских лауреатов. Мы безоговорочно согласились, что ВВП был не только плохим (и потенциально ведущим в неверном направлении) инструментом измерения, что он может быть улучшен [75]. Я не могу сказать на данный момент, что мы полностью выиграли эту борьбу, но поворотный момент произошел. Даже Соединенные Штаты начали работу по расширению измерений. G-20 запустила работу по поиску новых систем измерения. ОЭСР, организация развитых индустриальных стран, предприняла большой проект, следуя за нашей работой. И страны по всему миру – Австралия, Новая Зеландия, Шотландия, Великобритания, Германия, Франция, Корея, Италия и многие другие – запустили инициативы в этом направлении.

В демократических обществах, даже с учетом власти, которую богачи имеют в контроле за медиа и формированием представлений, невозможно полностью подавить идеи. И когда эти идеи резонируют со столькими гражданами, они могут начать жить своей жизнью.

Заключительные комментарии

В политике представления имеют решающее значение. Преданные идеологии «эксперты» с каждой стороны будут приукрашивать примеры и выводить из них более общие выводы. Как мы пытались указать, многие люди воспринимают или запоминают только доказательства, которые согласуются с их изначальными убеждениями. Это, вероятно, именно так особенно в идеологически заряженных вопросах, таких как роль правительства (в частности – в борьбе с неравенством). Это само по себе может быть отражением высокого уровня неравенства в Соединенных Штатах. На кону огромное количество денег, поставленных на выигрыш в этих дебатах для 1 процента. Учитывая это, становится труднее, а не легче, взвешивать все соображения сбалансированным методом.

В этой главе я постарался воспользоваться случаем для показа продуманного и сбалансированного подхода к правильной роли рынка и государства. Мы не решаем, когда конкретное медицинское вмешательство хорошо, а когда – плохо, ориентируясь только на успехи или страшные истории. Вместо этого мы пытаемся понять условия, в которых это медицинское вмешательство сработает скорее или нет. Каковы риски не предпринимать ничего? Каковы ограничения вмешательства? То же самое отношение должно быть к «большим» идеям, которые мы обсуждаем, и к более специфическим политическим вмешательствам.

Власть имущие пытаются сформировать дискуссию способом, который приносит выгоду их собственным интересам, осознавая, что в демократии они не могут просто наложить свои правила на остальных. Одним способом или другим, им приходится «сотрудничать» с остальным обществом, чтобы продвигать свой план.

И опять же, богатые имеют преимущество. Представления и убеждения подвержены влиянию. Эта глава показала, что богатые имеют инструменты, ресурсы и мотивацию управлять убеждениями способами, служащими их интересам. Они не всегда выигрывают – но это еще далеко от окончания битвы.

Мы видели, как власть имущие манипулируют общественным мнением, призывая к справедливости и эффективности, когда реальные результаты приносят выгоду только им самим. В следующей главе мы увидим, как они достигли этого не только на суде общественного мнения, но и в судах Америки.

Глава 7

СПРАВЕДЛИВОСТЬ ДЛЯ ВСЕХ? КАК НЕРАВЕНСТВО РАЗРУШАЕТ ВЕРХОВЕНСТВО ЗАКОНА

Каждое утро студенты по всей Америке клянутся в своей преданности флагу Соединенных Штатов и «республике, которую они представляют, одной нации под Богом, со свободой и справедливостью для всех». Это подразумеваемое обещание – свободы и справедливости для всех – улавливает одну из основных ценностей, которые помогают определить американское чувство идентичности. В нашем лучшем проявлении мы – страна, где правит верховенство закона, где человек невиновен, пока не доказано обратное, и где все люди равны перед законом. Эти ценности также центральны для нашего понимания места Америки в мире. Мы отстаивали их в других странах. Но то, что утверждается в клятве, редко выполняется. Не говоря уже о затрагивании более широкого вопроса: выполняет ли Америка свои обещания на самом деле.

Эта глава исследует одно из трех важных полей битвы, на которых разворачивается борьба за создание более равного (или более неравного) общества: битву за законы и предписания, правящие нашей экономикой, – как они применяются. Следующая глава рассматривает битву

вокруг бюджета, а глава девятая изучает управление денежной политикой и макроэкономикой.

Глава начинается с довольно абстрактного, но важного набора вопросов. В чем цель законов и предписаний, которые являются центральными для функционирования нашей экономики? Почему нам нужно верховенство закона? Существует ли более чем одно «верховенство закона» и если да, то какое значение имеет выбор? Основная мысль отражает то же, что и в более ранних главах: существуют альтернативные законодательные рамки. Каждая имеет свои последствия для эффективности и распределения. Неверный тип верховенства закона может сохранить и расширить неравенство.

В то время, как хорошее «верховенство закона», по сути, должно защищать слабых от могущественных, мы видим, как эти юридические рамки иногда делают все наоборот, и эффект вылился в огромное перераспределение состояния от среднего и низшего класса наверх [1]. Ирония заключается в том, что, пока защитники этого законодательства утверждают, что они продвигают эффективную экономику, они на самом деле ведут к искаженной экономике.

Зачем нам нужно верховенство закона

Как говорится в старом стихотворении: «Нет человека, что был бы сам по себе, как остров». В любом обществе то, что делает один человек, может принести вред или пользу другим. Экономисты ссылаются на подобные эффекты как экстерналии. Когда те, кто вредит другим, не несут полной ответственности за свои действия, они не имеют адекватную мотивацию не вредить другим и предпринимать меры предосторожности, чтобы избежать рисков вреда. У нас есть законы, предоставляющие каждому из нас мотивацию избегать вреда для других – для их имущества, здоровья, для общественных благ (как природа), которыми они наслаждаются.

Экономисты фокусируются на том, как предоставить наилучшую мотивацию, чтобы люди и фирмы принимали во внимание экстерналии: сталелитейная промышленность должна быть вынуждена платить за загрязнения, а те, кто стал причиной несчастного случая, должен платить за последствия. Мы воплощаем эти идеи, например, в принципе «загрязнитель платит», который говорит, что загрязнители должны

платить за все последствия своих действий. Если кто-то не платит за все последствия своих действий — например, за загрязнение, вызванное производством, — это субсидия. Это равно тому же, что не оплачивать полную стоимость труда или капитала. Некоторые корпорации, сопротивляющиеся плате за загрязнение, которое они создают, говорят о возможной потере рабочих мест. Ни один экономист не станет предполагать, что субсидии труду или капиталу, осуществляющиеся в искаженном виде, должны сохраниться, чтобы сохранить рабочие места. Именно такой формой субсидии является отказ от уплаты издержек, связанных с защитой окружающей среды, и эта форма больше не может быть приемлемой. В то же время ответственность за поддержание экономики на уровне полной занятости лежит повсюду — включая денежную и фискальную политику.

Успех, с которым корпорации зачастую избегают полной ответственности за свои действия, — пример того, как они формируют правила экономической игры в свою пользу. В результате действия законов, ограничивающих степень их ответственности, атомные электростанции и морские нефтяные платформы защищены от всех издержек в случае, если они взорвутся [2]. Последствия этого таковы, что мы имеем больше атомных электростанций и нефтяных платформ, чем могли бы в ином случае. Фактически спорно, что без всего набора правительственных субсидий у нас бы вообще были атомные электростанции [3].

Иногда издержки, которые фирмы накладывают на других, не очевидны сразу. Корпорации зачастую берут на себя большие риски, и все может быть в порядке в течение долгих лет. Но когда что-то случается (как это произошло с атомной электростанцией ТЕРСО в Японии или заводом Union Carbide в Бхопале, Индии), пострадать могут тысячи. Принуждение корпораций компенсировать вред пострадавшим не отменит нанесенного ущерба. Даже если семья погибшего из-за опасных условий труда получает компенсацию, человека уже не вернуть. Именно потому мы не можем опираться только на мотивацию. Некоторые люди любят брать на себя риск — особенно когда остальные несут большую часть риска на себе. Взрыв на платформе Deepwater Horizon в апреле 2010 года инициировал фонтан, который выбросил миллионы баррелей нефти British Petroleum в Мексиканский залив. Руководители BP сделали рискованную ставку: сэкономили на безопасности, что повысило немедленную прибыль. В этом случае они сыграли — и проиграли. Но окружающая среда и жители Луизианы и других штатов Залива проиграли куда больше.

В последующем судебном процессе корпорации, вызывающие ущерб, могут иметь больше контроля за ходом процесса, чем люди, которым

нанесен вред. Они могут свести ситуацию к положению, в котором дешево отделаются от тех, кто пострадал. Многие люди не в состоянии дотянуть до адекватной компенсации, не могут позволить себе юристов, которые сравнялись бы с юристами компании. Одна из ролей государства — сбалансировать весы правосудия. В случае с катастрофой BP оно так и сделало, правда, очень аккуратно, и в конце стало ясно, что бóльшая часть жертв, скорее всего, получит компенсации, которые возмещали всего лишь часть того, что они пережили [4].

Рональд Коуз (Ronald Coase), чикагский экономист и нобелевский лауреат, объяснил, как разные способы приписывания прав собственности были одинаково эффективны для решения проблем с экстерналиями, или, по крайней мере, могли бы быть в гипотетическом мире с отсутствующими транзакционными издержками.

В комнате с курильщиками и некурящими можно приписать «права на воздух» курильщикам, и, если некурящие ценят чистый воздух больше, чем курильщики ценят задымленный, они могут дать взятку курильщикам, чтобы те не курили [5]. Но можно и по-другому: приписать права на воздух некурящим. В этом случае курильщики могут подкупить некурящих, чтобы те позволили им курить так долго, на сколько они ценят право курить больше, чем некурящие ценят чистый воздух. В мире транзакционных издержек — реальном мире, где, например, собрать деньги с одной группы, чтобы заплатить другой, бесплатно не получится, — одно распределение может быть куда более эффективным, чем другое [6]. Но, более того, — могут наступить серьезные распределительные последствия альтернативных ассигнований. Передача некурящим прав на воздух приносит им выгоду за счет курильщиков.

Пробовать можно всяко, но нельзя избежать вопросов распределения, даже когда это касается простейших проблем организации экономики [7]. Оборотная сторона переплетения этих «имущественных прав»/вопросов экстерналий и распределения заключается в том, что понятия «свобода» и «справедливость» не могут быть разделены. Свобода каждого индивида должна ограничиваться, когда она причиняет вред другим. Свобода одного человека загрязнять среду отбирает у другого здоровье. Свобода одного человека быстро водить авто отбирает у другого право не быть травмированным [8]. Но чьи свободы имеют первостепенное значение? Чтобы ответить на этот фундаментальный вопрос, общества разработали правила и предписания. Эти правила и предписания вместе влияют на эффективность системы и распределение: некоторые получают больше за счет других.

Именно потому «власть» — политическая власть — имеет такое значение. Если экономическая власть в стране становится столь неравно распределенной, должны наступить политические последствия. Мы обычно тешим себя убеждением, что верховенство закона придумано, чтобы защищать слабых от сильных, обычных граждан от привилегированных. Однако, пока мы живем этой иллюзией, те, что богаты, будут использовать свою политическую власть для формирования верховенства такого закона, в рамках которого они могут эксплуатировать других [9]. Они будут использовать свою политическую власть скорее для того, чтобы обеспечить сохранение неравенства, чем для достижения равенства и более справедливых экономики и общества. Если конкретные группы контролируют политический процесс, они будут использовать его, чтобы спроектировать экономическую систему, приносящую выгоду именно им. Средства известны: с помощью законов и предписаний, которые применяются специфически к отрасли, через тех, что управляют банкротством, коррупцией, интеллектуальной собственностью или налогообложением, и, косвенно, — через издержки доступа к судебной системе. Корпорации будут спорить (в сущности, в рамках действующего закона), что они имеют право загрязнять — а чтобы не загрязнять, их необходимо субсидировать. Или — они имеют право налагать риск ядерного загрязнения на других, и они будут просить, по сути, скрытые субсидии, ограничения ответственности, чтобы защитить себя от исков, если их станция взорвется.

Мой опыт в правительстве предполагает, что те, кто имеет власть, хотят верить, что они делают правильные вещи — что они преследуют общественный интерес. Но их убеждения, по крайней мере, легко подвержены влиянию со стороны «частного интереса». Даже в том, что они хотят верить в свое общественное призвание, фактически проявляется *их собственный* интерес в это верить. В оставшейся части главы мы рассмотрим эту тему в трех контекстах, где правила и предписания играют центральную роль в определении того, как американская рыночная экономика работала в последние годы: хищническое кредитование, закон о банкротстве и процесс выкупа закладных.

Хищническое кредитование

В начале надувания жилищного пузыря стало ясно, что банки вовлечены не только в безответственное кредитование — настолько безответственное, что оно стало угрожать всей экономической системе, — но также

и в хищническое кредитование. Они получали преимущество над менее образованными и финансово не подкованными в нашем обществе, продавая им дорогую ипотеку и пряча детали сборов в маленьком шрифте, недоступном для большинства людей. Некоторые штаты попытались сделать с этим что-нибудь. Например, в октябре 2002 года законодательная власть Джорджии, после наблюдения, что ипотечное кредитование в штате было переполнено мошенничеством и хищничеством, попыталась прекратить это принятием закона о защите потребителя. Реакция финансовых рынков была быстрой и яростной.

Рейтинговые агентства, сегодня хорошо известные своей ролью в конвертировании оценки ипотечных кредитов от F-рейтинга к рейтингу А, также приложили руку к поддержке мошеннических практик кредитования. Они должны были поприветствовать действия штатов типа Джорджии: ведь закон означал, что агентствам не нужно будет оценивать, является ли ипотека мошеннической или неприемлемой. Вместо этого Standard & Poor's, одно из ведущих рейтинговых агентств, пригрозило вообще не рейтинговать любые ипотеки Джорджии. Но без этих рейтингов ипотеку было бы сложно обеспечить, а без обеспечения (в бизнес-модели того дня) ипотечное кредитование в штате могло прекратиться. Очевидно, что рейтинговые агентства были обеспокоены, что если подобная практика распространится на другие штаты, поток плохих ипотек, «оценивая» которые, они получали столько денег, иссякнет. Угрозы S&P's были эффективными: штат быстро отменил закон [10].

В некоторых других штатах тоже были попытки пресечь хищническое кредитование, и в каждом из этих примеров банки использовали все свое политическое влияние, чтобы остановить законодателей штатов в принятии законов, направленных на сокращение хищнического кредитования [11]. Результат, как мы знаем сейчас, был не только в масштабном мошенничестве, но также и в плохом кредитовании: слишком много задолженности, слишком много финансовых продуктов, которые могли взорваться с изменением процентных ставок или в более открытых условиях экономики. И в самом деле, многие взорвались [12].

В более простом мире пословица «*Покупатель, остерегайся сам!*», возможно, была приемлема; но не в сегодняшнем сложном мире. Агентства по регулированию финансовых продуктов должны предотвращать не только мошенничество, но также и злоупотребления, обманные и неприемлемые продукты [13].

Даже многие финансовые институты понимают, что некоторое регулирование необходимо: без банковского и страхового регулирования,

обеспечивающего здоровье этих организаций, люди будут неохотно отдавать свои деньги банкам и страховым компаниям, когда есть риск не получить их обратно. Люди сами по себе никогда не смогут оценить финансовые условия этих больших и сложных организаций; это оказалось довольно трудным даже для опытных государственных регуляторов [14].

Но банковский сектор США противостоял предложению расширить регулирование для поддержки потребителей – несмотря на свою ужасную историю плохого кредитования и скверных кредитных практик – до кризиса. Кризис вызвал широкую общественную поддержку идее создания специального агентства для выполнения этой задачи. И когда условия для создания подобного агентства были включены в законопроект Додда–Франка, финансовые организации провели кампанию, обеспечивавшую, чтобы Элизабет Уоррен (Elizabeth Warren), гарвардский профессор права (со всеми необходимыми полномочиями для управления таким агентством, включая экспертизу и обязательство защищать потребителей), не была избрана. Банки выиграли. Она была, фактически, широко цитируема как автор идеи подобного агентства, как неустанный активист за него – грех, который финансовое сообщество не могло ей простить. Даже хуже, она была председателем Надзорной комиссии конгресса, рассматривавшей программу государственной финансовой помощи. Комиссия открыла, что администрация устроила банкам хорошую сделку – получая назад от банков привилегированные акции на сумму около половины того, что государство им выделяло [15].

Закон о банкротстве

Многие другие законы и предписания формируют рынок и тем самым влияют на распределение дохода и благосостояния. Закон о банкротстве (который уточняет, что происходит, когда человек или корпорация не могут вернуть долги) имеет особое значение для двух частей нашего общества – тех, кто наверху (банкиров), и тех, кто внизу, кто борется за то, чтобы свести концы с концами.

Закон о банкротстве написан так, чтобы давать людям возможность начать все снова. Понятие, что в определенных условиях долг должен быть прощен, имеет тысячелетнюю традицию, которая уходит своими корнями в книгу Левит, где долги прощались в юбилейный год. Практически каждая современная экономика имеет закон о банкротстве. Эти законы могут быть более дружелюбны к должнику или кредитору, облегчая или усложняя списание долгов. То, как они сформулированы,

очевидно имеет сильные распределительные последствия, но стимулирующие эффекты могут быть одинаково мощными. Если долг не может быть списан или не может быть списан без труда, кредиторы имеют меньше мотивации быть осторожными при кредитовании – и больше мотивации быть вовлеченными в грабительское кредитование.

В 2005 году, в тот момент, когда начался бум ипотеки, конгресс принял новый закон о банкротстве – весьма дружественный к кредитору, который давал банкам больше контроля, делая более сложным для испытывающих экономические трудности заемщиков списать свои долги. Изменение в законе представило систему «частичной долговой кабалы». Человек, скажем, с долгом, равным 100% его дохода, может быть вынужден отдавать банку 25% своего дохода до вычета налогов – до конца своей жизни. Это потому, что банк может добавлять, скажем, 30% к ставке каждый год к той сумме, что человек должен. В конце концов держатель ипотеки будет должен куда больше, чем банк ему вообще одолжил. Должник закончит тем, что будет работать, по сути, четверть своего времени на банк [16].

Каждый займ имеет добровольного кредитора и добровольного заемщика; предполагается, что банки – финансово подкованы, чтобы знать, с каким объемом долга люди могут справиться. Но искаженная финансовая система больше акцентируется на авансовых платежах, быстро появляющихся на счетах банков, чем на потерях, которые могут быть понесены далее. Ободренные новым законом о банкротстве, они почувствовали, что могут каким-то образом выжимать деньги из своих незадачливых заемщиков – и неважно, что происходит с рынком жилья и безработицей. Подобное безудержное страхование, смешанное с обманными практиками и иногда ростовщическими процентными ставками, поставило множество домовладений на грань финансового краха. Несмотря на так называемые реформы, банки по-прежнему иногда устанавливают ставки 30% годовых (что означает, что долг в $100 может вырасти до $1000 в короткий промежуток 9 лет). И, вдобавок к этому, они могут навязывать кабальные сборы. В то время как самые скверные злоупотребления обузданы, до сих пор те, что связаны с овердрафтами (которые буквально приносили в год миллиарды долларов прибыли [17], будучи деньгами, взятыми из карманов обычных граждан), да и многие другие продолжают существовать.

Когда новый закон о банкротстве был принят, имущественные права изменились, но способом, который приносит пользу банкам. На тот момент, когда заемщики несут свой долг, более гуманный закон о банкротстве дает им шанс на свежий старт, если бремя долга становится

слишком обременительным. Банки не жаловались на это изменение в имущественных правах; в конце концов, они это даже громогласно продвигали. Когда дела начинают идти в другую сторону, конечно, владельцы имущества жалуются, что правила игры изменились на полпути, и требуют компенсации [18].

Программа студенческих займов

Мы видели ранее, что неравенство в Соединенных Штатах сильно возросло и, скорее всего, будет продолжать расти. Одна из причин – растущее неравенство возможностей, относящееся частично к образовательным возможностям. Молодые люди и их родители знают о важности образования, но мы создали систему, где стремление к образованию на самом деле может привести к большему неравенству. Одна причина для этого заключается в том, что в течение последних 25 лет штаты прекратили поддержку высшего образования [19]. Эта проблема возросла в период рецессии.

Другая причина заключается в том, что стремящиеся к образованию студенты попадают в более сильную задолженность [20]. Закон о банкротстве 2005 года сделал невозможным для студентов списание их студенческих долгов даже в случае банкротства [21]. Это лишило банки и коммерческие школы, с которыми они работают, любой мотивации обеспечивать образование, которое принесет отдачу [22]. Даже если образование бесполезно, заемщик по-прежнему остается на крючке. А ведь для многих студентов образование часто практически бесполезно. Около 80% студентов не получают высшего образования [23], и реальные финансовые выгоды от образования приходят только после завершения программ – и даже тогда они могут не материализоваться. Но о заговоре между коммерческими школами (большинство принадлежит частично или в большей части фирмам Уолл-стрита) и коммерческими банками студентов никто не предупреждал. Вместо известного слогана «удовлетворение гарантировано или возвращаем деньги» реальность предлагает другой – это «неудовлетворенность практически гарантирована, но вы будете обременены этими долгами до конца своей жизни». Ни школы, ни кредиторы не говорят: «Вы практически точно не найдете хорошей работы, той, о которой мечтаете. Мы эксплуатируем ваши мечты; мы не выполняем наши обещания». Государство предложило было стандарты – школы могут претендовать на государственно гарантированные займы в том случае, если существует адекватный процент завершения образования с достаточным удовлетворением студен-

тов, по крайней мере с достижением установленного минимального количества студентов, получающих работу, которую им обещали. Однако школы и банки стали отбиваться, в основном – успешно.

Это не было бы так, если правительство пыталось бы регулировать частную индустрию, которая, казалось бы, работает хорошо сама по себе (через частичную эксплуатацию бедных и менее информированных). Коммерческие школы существуют в основном с подачи федерального правительства. Школы в индустрии образования с 30-миллиардным годовым доходом получают не менее 90% своего дохода от федеральных программ студенческих займов и федеральной помощи. Они наслаждались более чем $26 миллиардами, которые получали от федерального правительства; этих денег было достаточно, чтобы сделать их ценными для огромных инвестиций в лоббирование и пожертвования на кампании, обеспечивающие то, что они не понесут ответственности [24].

В случае студенческих займов банки годами умудрялись получать вознаграждение с минимальным риском: во многих случаях государство обеспечивало займы; в других тот факт, что долг по займу никогда не может быть списан – вспомним закон о банкротстве, – делает их более безопасными, чем другие займы подобных лиц. Однако процентная ставка, которая предлагалась студентам, была несоразмерна этим рискам: банки использовали программы студенческих займов (особенно тех, что гарантированы государством) как легкий источник денег – настолько, что когда государство уменьшило программу в 2010 году, государство и студенты могли между собой положить в карман десятки миллиардов долларов, которые прежде уходили банкам [25].

Америка задает шаблон

Ростовщичество (установка запредельных процентных ставок) [26], разумеется, не ограничено Соединенными Штатами. Фактически по всему миру бедные тонут в долгах в результате распространения того самого неконтролируемого капитализма. У Индии был собственный вариант ипотечного кризиса: широко успешные схемы микрокредитов, предоставлявшие займы бедным фермерам, превратили их жизнь в кошмар, как только была учуяна прибыль. Изначально разработанные в Бангладеше Мухаммадом Юнусом (Muhammad Yunus), создателем «Сельского банка» (Grameen Bank), и сэром Фазле Хасаном Абедом (Fazle Hasan Abed), создателем Международной организации развития BRAC, микрокредитные схемы изменили миллионы жизней, давая самым бедным (кто никогда не пользовался услугами банков) доступ к не-

большим займам. Женщины были главными получателями выгоды. Получив разрешение растить цыплят и вовлекаться в другую продуктивную деятельность, они стали способны улучшить стандарты жизни своих семей и своих общин. Но тогда коммерческие банки открыли, что «существуют деньги внизу пирамиды» [27]. Те, что стояли на нижней ступени, имели мало, но их было так много, что взять по небольшой сумме от каждого из них того стоило. Банки по всему миру с энтузиазмом занялись микрофинансированием бедняков. В Индии банки ухватились за новые возможности, понимая, что бедные индийские семьи будут платить по самым высоким процентным ставкам не только, чтобы улучшить свои средства к существованию, но и заплатить за лекарства для больных родителей или проспонсировать свадьбу дочери [28]. Они могут облачить эти займы в мантию гражданской добродетели, описывая их как «микрокредит», как если бы они были тем же самым, что Grameen и BRAC делали в соседнем Бангладеше — пока волна суицидов фермеров, обремененных непосильным долгом, не привлекла внимания к факту, что — нет! они были *не* тем же самым.

Ипотечный кризис и управление главенством закона

Когда ипотечный кризис окончательно разразился на полную мощь, ускоряя Великую рецессию 2008 года, реакция страны на последовавший поток выкупов закладных предоставила тест американскому «верховенству закона». В сердце имущественных прав и защиты потребителя находятся сильные процессуальные гарантии (такие, как учет), чтобы защитить тех, кто вступает в сделки. Подобные гарантии были для защиты домовладельцев, как и кредиторов. Если банк утверждал, что человек должен ему денег, тогда, по закону, он должен был предоставить доказательство перед тем, как выкинуть кого-то на улицу. Когда ипотека (долговая расписка от домовладельца кредитору) передавалась от одного кредитора к другому, то, по закону, ясный учет того, что заемщик вернул и что он еще должен, первый кредитор обязан передать второму с ипотекой.

Банки выдали столь много ипотек и так быстро, что они быстро расправлялись со стандартными процедурными гарантиями. И, поскольку банки и другие кредиторы торопились выдать больше кредитов и больше денег, неудивительно, что мошеннические практики приняли энде-

мический характер. Начались расследования ФБР [29]. Смесь частых мошеннических практик и пренебрежения процедурными гарантиями были летальными.

Банки хотели иметь более скоростной и менее дорогой способ передачи требований, потому они создали свою собственную систему, названную MERS (Система электронной регистрации ипотеки), но, как и бóльшая часть того, что банки делали в дни золотой лихорадки, система оказалась несовершенной — без гарантий — и направленной на обход правовой системы, предназначенной для защиты должников. Как сказал один эксперт-правовед, «MERS и ее участники верили, что они могут переписать имущественный закон без демократического мандата [30]».

Когда жилищный пузырь наконец взорвался, опасность банковского безрассудства в кредитовании и учете стала очевидной. По закону предполагалось, что банки способны доказать одолженные суммы. Во многих случаях оказалось, что они этого сделать не могут.

Все это усложнило процесс расчистки последовавшего хаоса. Огромное количество ипотек в кризисе, исчисляемое миллионами, сделало задачу еще сложнее. Необъятность задачи привела банки к созданию «робо-подписи». Вместо найма людей, которые проверяли бы учетные записи и своей подписью в аффидавите (юридически — под присягой! — заверенном документе) заверяли бы, что человек в самом деле должен указанную сумму, многие банки организовали процесс так, что один человек подписывал сотни этих аффидавитов даже без просмотра записей. Проверка записей в соответствии с юридическими процедурами могла бы повредить банковской прибыли. Банки приняли политику *лжесвидетельствования в суде.* Банковские чиновники это знали — система была устроена способом, который делал, как они утверждали, невозможным проверять записи.

Это привнесло новый поворот в доктрину «слишком большой, чтобы провалиться». Большие банки знали, что раз они большие, то, если проиграют в результате рискованного кредитования, они будут спасены. Они также знали, что они — настолько большие, что если будут пойманы на лжи, то они — слишком большие и могущественные для того, чтобы быть призванными к ответственности. Что оставалось правительству? Отменить миллионы выкупов, которые уже случились? Оштрафовать банки на миллиарды долларов — что власти, вообще-то, должны были сделать? Но это поставило бы банки снова в рискованное положение, в котором опять потребовалась бы государственная помощь, для которой у государства не было ни денег, ни политической воли. Рутинное лжесвидетельство в суде, сотни раз, должно было стать более серьез-

ным преступлением. Здесь был самый настоящий состав преступления. Если бы корпорации были жителями [31] штата, в котором действует правило «трех попыток» (три случая магазинной кражи – и преступник получает пожизненный срок), то эти рецидивисты были бы приговорены к нескольким пожизненным срокам, без права на помилование. Фактически ни один банковский чиновник не попал за решетку за эти преступления. В самом деле, ко времени выхода этой книги в печать ни генеральный прокурор Эрик Холдер (Eric Holder), ни другие американские прокуроры не возбуждали дел по поводу мошенничества с выкупами закладных. В сравнение: следом за кризисом сбережений и займов, к 1990 году, департамент юстиции возбудил 7000 уголовных дел, вылившихся в 1100 обвинений к 1992 году и признанию виновными 839 человек (из которых около 650 получили тюремное заключение) [32]. Сегодня, в то время как банки достигли частичного урегулирования на $26 миллиардов по поводу мошенничества с выкупами, расходы будут нести банковские акционеры, а не банковские чиновники, чьи бонусы раздувались из-за их мошеннического поведения [33].

То, что сделали банки, не было просто вопросом несоблюдения нескольких технических тонкостей. Это не было преступлением без жертв. Для многих банкиров нарушение присяги, совершенное в момент подписи аффидавитов, чтобы ускорить выкупы, было всего лишь деталью, которая могла быть упущена из виду. Но основной принцип верховенства закона и имущественных прав заключается в том, что вы не можете просто так выбросить кого-то на улицу, когда у вас нет доказательств, что он должен вам денег. Но банки так истово преследовали свои выкупы закладных, что некоторые люди были вышвырнуты из своих домов, не задолжав больше ни цента. Для некоторых кредиторов это – просто побочный ущерб, банки просто говорили миллионам американцев, что они могут попрощаться со своими домами – около 8 миллионов с начала кризиса, и от 3 до 4 миллионов еще впереди [34]. Скорость выкупа закладных могла быть еще выше, не вмешайся правительство, чтобы остановить робо-подписи.

Защита банков – мол, большинство людей, вышвырнутых на улицы, было должно денег – стала доказательством того, что Америка отступила от верховенства закона и базовых его понятий. Предполагается, что человек невиновен, пока не доказано обратное. Но по банковской логике, домовладелец должен доказать, что он невиновен, что он не должен денег. В нашей системе правосудия немыслимо осудить невинного человека, и так же немыслимым должно быть выселение любого, кто не должен деньги за свой дом. Предполагается, что у нас есть система, кото-

рая защищает невинных. Правовая система США требует доказательств и установленных процедурных гарантий, чтобы соответствовать этим требованиям. Но банки пошли в обход этих гарантий.

Фактически система, которой мы обладаем, облегчила для них уход через эти лазейки – по крайней мере до момента, когда поднялся общественный шум. В большинстве штатов домовладельцы могли быть вышвырнуты из своих домов без слушания в суде. Между тем без слушания человек просто не мог предупредить несправедливый выкуп. Для некоторых наблюдателей эта ситуация напоминала то, что случилось в России в дни «Дикого Востока», после коллапса коммунизма, когда верховенство закона – законодательство о банкротстве в частности – было использовано как законный механизм для замены одной группы владельцев на другую. Суды были куплены, документы подделаны, и процессы проходили легко. В Америке продажность перешла на новый уровень. Подкуплены были не конкретные судьи, но законы сами по себе – через пожертвования на политические кампании и лоббирование, то есть то, что стало называться «коррупцией в американском стиле». В некоторых штатах судьи выбираются, и в этих штатах существует даже более близкая связь между деньгами и «правосудием». Денежные интересы используют пожертвования на кампании для того, чтобы получить судей, сочувствующих их делам [35].

Реакция администрации на масштабные нарушения банками верховенства закона отражает наш новый стиль коррупции: администрация Обамы в самом деле боролась с попытками штатов привлечь банки к ответственности [36]. В самом деле, один из банков, контролируемых федеральным правительством, угрожал свернуть деятельность в Массачусетсе, когда прокурор штата подал иск против банков.

Генеральный прокурор Массачусетса Марта Коакли (Martha Coakley) пыталась достигнуть соглашения с банками в течение года, но они показали себя непримиримыми и отказались от сотрудничества. Для них преступления, которые они совершили, были просто вопросом договоренности. Банки (которые она обвинила) действовали обманно и мошеннически; они не только неправомерно принуждали проблемных заемщиков к выкупу (приводя 14 примеров), основываясь на мошеннической юридической документации, но они также, во многих случаях, обещали пересмотреть долги для домовладельцев и потом отказывались от своего обещания. Проблемы были не единичными, а систематическими, с использованием системы учета MERS, которая «искажала» рамки, установленные штатом для учета владения. Генеральный прокурор Массачусетса была однозначна, отвергая аргумент «слишком большой,

чтобы нести ответственность»: «Банки могут думать, что они слишком круты, чтобы потерпеть крах, или слишком велики, чтобы беспокоиться о последствиях своих действий, но мы убеждены, что они не так уж и велики, чтобы не подчиняться закону» [37].

В конце февраля 2012 года газета «Уолл-стрит джорнел» раскрыла еще один неприятный аспект американского кризиса, связанного с закладными. Точно так же, как мы отметили в главе третьей, существовала дискриминация при выдаче ипотек, была и дискриминация в процессе выкупа закладных – в этот раз основанная не на расе, но на уровне дохода. В среднем, у банков уходило 2 года и 2 месяца, чтобы завершить выкуп закладных по ипотекам свыше миллиона долларов, и на шесть месяцев дольше – тех, что были до ста тысяч. Было много причин для этого. Среди них – более масштабные банковские усилия по удовлетворению «больших» должников и заемщиков, которые были лучше вооружены юристами, чтобы защитить себя [38].

Дискуссия в этой главе (вместе с той, что в главе шестой) показывает, как финансовый сектор обеспечил положение, в котором «верховенство закона» работает в его пользу почти всегда и против обычных американцев. У него были ресурсы, организация и мотивация для этого; и он завершил то, что хотел, с помощью многогранной атаки, которая включала реформу закона о банкротстве для повышения своей власти над заемщиками. Этот закон обеспечил доступ частных коммерческих школ к студенческим займам – почти без оглядки на стандарты, отменяющие ростовщические законы. Атаки финансового сектора предотвращают законодательство, сокращающее хищническое кредитование, дают возможность обходить процедурные гарантии (слабые, как они были), подтверждающие, что только реальный должник может потерять свой дом. В кредитовании и выкупах закладных они нацелились на слабых, малообразованных и бедных. Нравственные сомнения были оставлены в стороне в гигантском квесте по переводу денег от низов к верхушке.

В главе шестой мы объяснили, как кризис, связанный с выкупом домов, сам по себе мог бы в основном и не наступить, если бы мы не позволили банкам иметь столько влияния, если бы отрегулировали упорядоченную реструктуризацию долга, как мы это делали для больших корпораций. Каждый шаг на этом пути – от изначальной выдачи займа до финального выкупа закладной – имел свои альтернативы. Если бы существовали соответствующие предписания, ограничивающие безрассудное и хищническое кредитование и усиливающие экономическую стабильность, – возможно, мы бы даже обошли саму Великую рецес-



Вместо верховенства закона, которое защищало слабых, у нас были законы и предписания и система принуждения, которая давала еще больше власти уже могущественным банкам.



сию. Но с политической системой, в которой деньги имеют значение, эти альтернативы не имели ни единого шанса.

Фиаско ипотеки, сохранение хищнического кредитования и банкротство «реформы» уже вызвали серьезные вопросы о «верховенстве закона» — что универсально считается брендом развитого, цивилизованного общества. Верховенство закона должно защищать слабых от сильных и обеспечивать честное обращение со всеми. На рассвете ипотечного кризиса оно не проявило себя никак. Вместо верховенства закона, которое защищало слабых, у нас были законы и предписания и система принуждения, которая давала еще больше власти уже могущественным банкам. В передвижении денег от низа наверх они усугубили проблемы неравенства — и с точки зрения доходов, и с точки зрения распределения богатства.

Де-факто против де-юре

Управление судебной системой стоит дорого, и правила игры определяют, каков размер издержек и кто их несет. Если создать дорогую систему, в которой тяжущиеся стороны сами несут затраты, значит — кто-то создает нечестную систему, даже если с первого взгляда кажется наоборот. Если создается медленная судебная система, это тоже может быть нечестно. Это не просто то, о чем говорят: «Отложенное правосудие — это отказ в правосудии». Бедные не могут понести стоимость задержки так, как это делают богатые. Корпорации знают это. В их договоренностях с менее богатыми оппонентами стандартная тактика заключается в том, чтобы делать небольшие авансовые предложения и угрожать долгим и дорогостоящим процессом с неясным исходом, если предложение не будет принято [39].

Даже просто доступ к правовой системе достаточно дорог, что дает преимущество большим корпорациям и богачам. Мы говорим о важности интеллектуальной собственности, но мы создали такой дорогой и несправедливый режим интеллектуальной собственности, который более работает на пользу патентным юристам и большим корпорациям, чем на продвижение науки и маленькие инновации [40]. Большие фирмы могут нарушать права на интеллектуальную собственность более мелких фирм почти безнаказанно, зная, что в последующем юридическом сражении они их перевесят. Злостные патентные тролли (юридические фирмы) могут покупать спящие патенты (патенты, которые еще не были использованы для вывода продукта на рынок) по низким ценам и, когда фирма становится успешной, объявить нарушение и угрожать закрытием, занимаясь, в сущности, вымогательством.

Именно это и случилось с Research in Motion, производителем популярного BlackBerry, который стал целью патентного иска от «компании патенто-держателя» NTP, Inc. Эта компания также находится в судебных тяжбах с Apple, Google, Microsoft, Verizon Wireless, AT&T, Yahoo! и T-Mobile USA [41]. Не совсем даже ясно, являются ли патенты, по которым идет тяжба, действительными. Но пока их утверждения рассматриваются и объявляются недействительными — что может занять годы и годы — «владелец» патента может закрыть любую фирму, нарушающую его права, пока она не заплатит *любую* сумму и не примет *любые* условия, которые на нее будут наложены, включая условие, что патент не может быть оспорен. В нашем примере Research in Motion сдалась требованиям и заплатила NTP более $600 миллионов [42].

Совсем недавно индустрия мобильных телефонов была вовлечена в запутанный клубок патентных диспутов (включая Apple, Samsung, Ericsson, Google, Microsoft, Motorola, Nokia, RIM, LG, HP — и держателя патента, Acacia Research Corporation) в различных правовых форумах разных стран. В то время как исход неясен — если определенные стороны выиграют, линейка выбора для потребителя столкнется с драматическим сокращением и цены вырастут — но, что точно, самыми большими победителями в этой тяжбе станут юристы.

Правовая система сама по себе извлекает огромную ренту, как мы отметили в главе второй. Большие юридические баталии вокруг существующих законов — скажем, нарушил ли Microsoft закон, созданный для поддержки конкурентоспособного рынка, или совершили ли банки мошенничество — привлекают батальоны юристов. Это самая нстоящая гонка вооружений. И в этой гонке вооружений банки, участвующие в мошенничестве, или фирмы, участвующие в антиконкурентных практиках, имеют огромное преимущество, тем более что частные фирмы делают все возможное, чтобы ограничить возможности государства это пресечь. Последствия хорошо иллюстрирует работа Комиссии по ценным бумагам и биржам, преследовавшей повторяющиеся случаи мошенничества в американских банках.

Комиссия по ценным бумагам и биржам и мошенничество с ценными бумагами

Я уже описывал, как банки пытаются обрести преимущество над обычными домовладельцами на ипотечном рынке. Банки пытались одержать верх и в сражениях с более финансово подкованными. Комиссия по ценным бумагам и биржам (SEC), которая следит за исполнением феде-

ральных законов о ценных бумагах, неоднократно предпринимала гражданское принуждение против Ситибанка (и других больших банков) за нарушение законов о мошенничестве.

Что произошло после этого? Да как обычно: банки угрожали бесконечной судебной тяжбой. Следовал компромисс: банки платят большой штраф, не отрицая, но и не признавая вины. Еще они обещают никогда больше так не делать. Но вскоре после этого обещания они снова втягиваются в такое же поведение. Далее получают еще один нагоняй и штраф — который они вполне могут себе позволить.

Это удобное решение: правительство ограничило ресурсы для преследования по судебным делам, и существует множество примеров мошенничества. Достигнув соглашения с одним банком, правительство нападает на другой. Эта система симпатична и банкам: стоимость относительно низка в сопоставлении с прибылью, которую они получают от своего мошеннического поведения, и, признай они вину, доказательства могут быть использованы против них в частных судебных разбирательствах, начатых теми, кто пострадал от этого мошенничества, в попытке восстановить свои потери. Банки знают, что большинство их жертв не обладают правовыми ресурсами, чтобы судиться с ними без помощи государства. Никто не может утверждать, что в этой системе правосудие реально происходит. Экономическая система, в которой существует паттерн подобных злоупотреблений, не может работать хорошо: мошенничество искажает экономику и подрывает доверие.

Соглашения SEC с банками должны получать одобрение суда, и суды обычно формально их одобряют. Но одному судье уровень мошенничества (наконец-то!) показался выше всяких рамок. В конце ноября 2011 года судья Ракофф (Rakoff) из окружного суда Манхэттена отверг предлагаемое 285-миллионное соглашение с Citigroup по поводу обвинений в мошенничестве. Он отметил, что банк является «рецидивистом». Было ясно, что гражданское принуждение, организованное SEC, не имело влияния на поведение банков в том числе и потому, что SEC не предъявлял обвинения в неповиновении против рецидивистов — вроде Ситибанка — за нарушение обещаний.

В этом случае Ситибанк (как многие другие банки, включая Goldman Sachs) построил ценные бумаги, состоящие из ипотек, которые, по его убеждению, потерпят крах, частично так, чтобы он (или, в других случаях некоторых банков, излюбленные клиенты) мог сыграть на волатильности ценных бумаг. Когда стоимость понизилась, банк (или излюбленные клиенты) делал огромную прибыль за счет тех клиентов банка, которые покупали ценные бумаги. Многие банки не раскрывали,

что они делают. Один вариант их защиты – юридический *caveat emptor* (покупатель должен быть бдительным), сформулированный достаточно цинично: «Никто не *должен* доверять нам, и тот, кто это делает – идиот». Но в случае соглашения, отвергнутого судьей Ракоффом, Ситибанк и некоторые другие банки зашли дальше, чем умалчивание рисков: они намеренно ложно говорили инвесторам, что независимая сторона выбирает портфельные инвестиции. И пока инвесторы теряли в сделке $700 миллионов, Ситибанк получил $160 миллионов.

Если бы это были отдельные случаи, можно было бы винить нескольких людей. Но «Нью-Йорк таймс» в анализе соглашений SEC по поводу мошенничества «обнаружила 51 пример, включая 19 компаний, в которых агентство утверждало, что компания нарушила законы о мошенничестве, которые они прежде обещали никогда не нарушать» [43].

Кажется, у нас есть экономическая и судебная системы, которые прямо предоставляют стимулы для плохого поведения: выплаты руководителям растут, когда прибыль растет, даже если прибыль основана на мошенничестве. Но штрафы платят акционеры компании. Во многих случаях руководители, которые несли ответственность за мошенническое поведение, уже давно ушли. Сейчас пришло время что-то сказать об уголовном преследовании руководителей. Если акционеры платят штрафы, а топ-менеджмент платит сам себе компенсацию, аргументированную краткосрочной производительностью, и прячет риски в кустах обратного распределения (события, которые случаются с малой вероятностью быть пойманным, осужденным *и* оштрафованным), мы не должны удивляться этим постоянным примерам мошенничества. В подобных условиях мы должны пойти дальше, чем штрафовать компанию: это люди, которые принимают решения и действуют, и они должны нести ответственность за свои действия. Те, кто совершает эти преступления, не могут просто спихнуть свою ответственность на абстрактную сущность, называемую «корпорация».

Заключительные комментарии

Необходимость в сильном верховенстве закона широко признается, но это также вопрос, какого рода верховенство должно быть и как им управлять. В создании системы законов и предписаний, которые управляют экономикой и обществом, существуют компромиссы: некоторые законы и предписания выгодны для одной группы, для другой – другие.

Мы исследовали несколько примеров, когда то, что случилось, возможно, могло быть предсказано: законы и предписания, и то, как они воплощались и контролировались, отражают интересы верхних слоев общества больше, чем среднего и низшего классов.

Растущее неравенство, в комбинации с испорченной системой финансирования политических кампаний, рискуют превратить американскую правовую систему в пародию на правосудие. Некоторые могут по-прежнему называть это «верховенством закона», но в сегодняшней Америке гордое утверждение «справедливости для всех» заменено на более скромное утверждение «справедливость для тех, кто может ее позволить». И число людей, которые могут себе это позволить, стремительно уменьшается.

Глава 8

БИТВА ЗА БЮДЖЕТ

С НАСТУПЛЕНИЕМ ВЕЛИКОЙ РЕЦЕССИИ ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ДОХОДЫ резко упали и национальный дефицит и долг выросли. Вскоре поднялся крик в Соединенных Штатах и Европе, что дефицит должен быть взят под контроль так скоро, насколько это возможно, как правило, с помощью резкого сокращения расходов – в программах, рекомендующих аскетизм.

Президент Обама создал двухпартийную комиссию по сокращению дефицита, возглавленную бывшим сенатором от Вайоминга Аланом К. Симпсоном (Alan K. Simpson) и бывшим руководителем аппарата при президенте Клинтоне Эрскином Боулзом (Erskine Bowles) [1]. Мозговой центр Вашингтона – Центр двухпартийной политики – выступил со своим собственным предложением [2]. Глава бюджетного комитета нижней палаты конгресса Пол Райан от Висконсина предложил другое [3]. К лету 2011 года дебаты по поводу бюджета стали злобными, и республиканцы эффективно взяли страну в заложники, отказываясь позволить повысить потолок долга до тех пор, пока это не будет сопровождаться обязательством существенного снижения дефицита – будь то сокращение расходов или повышение налогов [4].

Это бюджетное балансирование на грани провала скрыло реальные экономические трудности, с которыми столкнулась страна: не терпящая отлагательств проблема, поставленная высоким уровнем безработицы и пропастью между потенциальными и реальными экономическими результатами, а также долгосрочная проблема растущего неравенства. Балансирование на грани войны сдвинуло внимание от этих проблем на вопросы дефицита и сокращения долга.

По мере поступления рекомендаций от разных комиссий некоторые предлагали понизить налоги наверху и повысить налоги для среднего класса. Они игнорировали то, как дефицит – пропасть между государственными расходами и доходами – вышел на первое место. Если бы они сосредоточились на реальных источниках дефицита, они бы поняли, что существовало больше простых способов взять его под контроль. В этой главе я попытаюсь пересмотреть дебаты. Я покажу, как бюджетная, налоговая и политика расходов может, на самом деле, быть использована для сокращения неравенства в нашей стране и в то же время способствовать экономическому росту, беря дефицит под контроль.

История дефицитов

Сейчас может быть трудно вспомнить, но за десять лет перед, казалось бы, неподконтрольным дефицитом, который стал главной повесткой дня, страна имела большие излишки, около 2% ВВП. Эти излишки были настолько велики, что председатель ФРС Алан Гринспен волновался, что весь национальный долг вскоре может быть выплачен и что это сделает сложным осуществление денежной политики. (Способ, которым ФРС повышает и понижает процентные ставки – продажа или покупка государственных казначейских векселей, но если нет государственного долга, то не будет и казначейских векселей, чтобы продавать и покупать.) Существовал (по его мнению) ответ на этот потенциальный кризис: предложенное Бушем сокращение налогов, по большей части выгодное для тех, кто богат. Поддержка Гринспена для сокращения налогов в 2001 году была центральной [5].

Этот аргумент должен рассматриваться со скептицизмом: будь прогнозы точными, и национальный долг в некотором недалеком будущем был бы выплачен, он и президент должны были бы обратиться к конгрессу за повышением расходов или урезанием налогов. Это немыслимо, что они не сделали бы этого достаточно быстро, чтобы избежать предполагаемой надвигающейся угрозы ликвидации национального долга. Критикам этих налоговых сокращений казалось, что план Гринспена имел меньше общего с денежной политикой, и больше – с сокращением правительства. А для обеспокоенных растущим неравенством в стране комбинация сокращения налогов, нацеленных на верхушку, и ослабления программ социальной защиты для низших и средних слоев американцев, которая неизбежно последовала бы за усилением фискальных ограничений, была особенно волнительной.

Прошло небольшое время, и излишки превратились в дефицит под влиянием четырех основных сил. Первая – урезание налогов само по себе. Прошедшие годы показали величину, которая превысила то, что страна могла себе позволить: к 2010 году Управление конгресса по бюджету (CBO) предсказывало, что если сокращение налогов будет продлено на следующее десятилетие, издержки бюджета на период 2011–2020 годов составят $3,3 триллиона [6]. Что касается бюджетного дефицита 2012 года, около одной пятой относилось к сокращению налогов Бушем [7].

Вторая причина драматических изменений в фискальной позиции страны – расходы, вызванные войнами в Ираке и Афганистане, с издержками для бюджета (в долгом периоде), превосходящими от 2 до 3 триллионов долларов. Издержки бюджета фактически растянутся на десятилетия: почти 50 процентов возвращающихся войск имеют право получать некоторый вид пособий по инвалидности и подобные платежи, и стоимость медицинского обслуживания, скорее всего, приблизится или превзойдет триллион долларов [8]. Даже если война в Ираке была закончена в 2011 году, расходы на войну по-прежнему составляют по крайней мере 15% бюджетного дефицита 2012 года [9]. Вместо повышения налогов для оплаты такого рода предприятий мы поместили их на кредитную карту с усложнившимися последствиями для долга, особенно в годы перед Великой рецессией. При 5-процентной ставке 2 триллиона долларов национального долга требуют 100 миллиардов на обслуживание (даже если нет попыток выплатить его), год за годом. Сейчас этот процентный счет мал, поскольку процентные ставки так низки; но этот счет будет расти все больше, когда экономика оправится и процентные ставки вернутся в нормальное состояние.

Пока Соединенные Штаты сражались в этих войнах, они повысили другие свои военные расходы на сотни миллиардов долларов [10] – включая расходы на то, что критики называли оружием, которое не работает, оружием против врагов, которых не существует. Вы можете и не подозревать, что холодная война окончена, глядя на расходы министерства обороны и ЦРУ. Америка тратила так, будто бы война до сих пор идет: военные расходы были равны всем военным расходам всего остального мира [11].

Пока десятки тысяч иракцев и афганцев и тысячи молодых американцев, которые стали инвалидами или погибли, сражаясь в этих войнах, платили огромную цену, каждая статья государственных расходов, каждое предприятие имели победителей и проигравших. И в этом случае тоже: военные подрядчики выходили с огромной прибылью, часть

которой шла «на переработку» в виде пожертвований на политические кампании. Некоторые из этих расходов приняли форму «ренты» (как мы назвали их во второй главе), с государством, платившим по ценам более высоким, чем конкурентные рыночные ставки. Семимиллиардный внеконкурсный контракт с Halliburton в начале иракской войны стал классическим примером. Мы описали в главе шестой высокую стоимость, связанную с подрядом, в котором государство платит больше, чем платило бы, если бы эти услуги предоставляли государственные служащие. Стоимость системы вооружения выросла даже тогда, когда правительство попыталось обуздать ее: 382-миллиардный истребитель Lockheed Martin F-35 сам по себе стоит половину всей программы по стимулированию экономики Обамы [12]. (Можно понять, почему столь много людей обеспокоены текущими бюджетными приоритетами: есть деньги на истребитель, о котором критики говорят, что он не поможет в конфликтах тех типов, в которых участвуют Соединенные Штаты сегодня и будут участвовать в будущем, но нет денег, чтобы помочь домовладельцам оставаться в своих домах.)

Третий главный источник роста дефицита – новое пособие на препараты в рамках Medicare. Пособие само по себе имеет смысл, однако часть его стоимости – это еще одна огромная «рента», в этот раз – не военным подрядчикам, но фармацевтической индустрии. Мы отметили ранее, что небольшая деталь – условия в законопроекте, предоставляющем пособие для участников Medicare, которое гласит, что государство, самый большой покупатель лекарств в мире, не может вести переговоры о стоимости с фармацевтическими компаниями. Это поистине подарок, стоящий, по некоторым оценкам, полтриллиона долларов в течение десяти лет [13].

Самая большая разница между миром образца 2001 года, когда мы ожидали огромный профицит федерального бюджета, и миром образца 2011 года, когда мы столкнулись с дефицитом, зияющим так широко, насколько глаз может видеть – это Великая рецессия. Любая рецессия вызывает спад в доходах и повышение расходов (для страхования от безработицы и социальных программ), и рецессия масштаба Великой рецессии 2008 года вызвала основную перестановку в фискальной ситуации в стране. Испания и Ирландия тоже имели бюджетные профициты перед кризисом, и сейчас они на краю финансового коллапса. Даже если американская экономика предположительно входит в процесс восстановления, в 2012 году спад составляет почти две трети от дефицита – 16% дефицита были направлены на стимулирование экономики (стимулирующие меры включали сокращение налогов, помощь штатам

и государственные инвестиции); но почти половина (48%) всего дефицита была результатом недостаточной производительности экономики, что привело к меньшим налоговым сборам и бóльшим расходам на страхование от безработицы, талоны на еду и осуществление других программ социальной защиты. Эти нехватки отражают факт, что ВВП США в 2012 году предполагает быть примерно на $900 миллиардов меньше потенциального [14].

Точка критики, которую нужно держать в уме, размышляя о сокращении дефицита, – это то, что рецессия вызвала дефицит, не наоборот. Бóльшее сокращение расходов только усилит спад, а улучшения финансовой ситуации, на которую так надеются, не произойдет.

Убить двух зайцев одним выстрелом

Выявленные *причины* поворота в финансовом положении США представляют ясное предписание того, как поставить его на твердое основание: отменить сокращение налогов эпохи Буша для миллионеров, закончить войны и свернуть военные расходы, позволить государству вести переговоры по поводу цен на лекарства и, что более важно, вернуть страну в рабочее состояние. Для восстановления финансового положения страны приведение страны к полной занятости может сделать больше, чем что-либо другое. В то время как все эти действия помогут заткнуть текущие бюджетные дыры, улучшить распределение доходов, зарабатывать деньги на инвестиции, улучшающие будущий рост, существует несколько иных реформ, которые могут пойти еще дальше [15].

Создание *справедливой* системы налогообложения – одна из подобных реформ. Прямо сейчас, как мы отметили в главе третьей, биржевые спекулянты облагаются налогом по той же ставке, что и те, кто зарабатывает себе на хлеб. Явный пример того, как 1 процент убедил остальное общество, что его интересы – это интересы для всех. Более низкие процентные ставки на прирост капитала не ведут к более высокому устойчивому росту, но скорее кормили два спекулятивных бума: не случайно, что вскоре после сокращения налога на прирост капитала в 1997-м и начале 2000-х годов Америка надула два пузыря – технологический и жилищный [16].

Так, Буш успешно отстоял в 2003 году (временное) сокращение налога на дивиденды, максимум 15% – меньше, чем полставки, которую платят те, кто получает сопоставимый доход в виде заработной платы. Утверждалось, что это приведет к увеличению инвестиций фирмами

в заводы и оборудование, но этого не случилось. Можно утверждать, что это имело обратный эффект. Как мы наблюдали в главе четвертой, фирмы были, по сути, мотивированы выплачивать дивиденды, пока налоговые ставки были низкими, оставляя меньше средств внутри корпорации для хороших инвестиционных проектов, если бы какой-нибудь подвернулся [17].

Более того, создание не только более справедливой налоговой системы, но и более прогрессивной могло бы помочь закрыть лазейки и запустить рост налоговых ставок наверху с одновременным сокращением налоговых ставок внизу. Освобождение от процентов по муниципальным облигациям — пример неэффективной «лазейки», которая приносит больше пользы богатым, чем муниципалитетам, *предполагаемым* бенефициарам. Освобождение от налогообложения позволяет городам заимствовать по более низкой ставке — но лишь немногим более низкой. Если, для арифметической простоты, процентная ставка на кредит составляла 10%, то освобождение от налогов могло понизить ставку (по которой город мог одолжить) до 9%. На $100-миллионной облигации город экономил миллион в год. Держатели облигаций (многие из них в верхнем уровне налогообложения) получили бы $9 миллионов в процентных выплатах и не должны были бы уплатить налоги на их процентный доход. Но предположим, они столкнулись с комбинированным федеральным налогом и налогом штата в размере 40%. Тогда они должны выплатить $4 миллиона налогами и получить после вычета прибыль в размере $6 миллионов. В нашей текущей системе они заберут домой $9 миллионов. Пока очевидно, что город экономит $1 миллион, чтобы доставить этот миллион на благо жителей, штат и федеральное правительство должны отказаться от $4 миллионов налоговых доходов. Богатые держатели облигаций получат выгоду, в три раза превосходящую доход городов. Было бы куда более эффективно дать городам прямую субсидию из федерального бюджета [18].

Базовый принцип экономики говорит о том, что облагать налогом ренту высокоэффективно, поскольку подобные налоги не вызывают никаких искажений. Налог на аренду земли не заставит землю исчезнуть. В самом деле, великий прогрессист XIX века Генри Джордж (Henry George) утверждал, что правительство должно опираться исключительно на подобные налоги [19]. Сегодня, конечно, мы понимаем, что рента может принимать множество форм — она может собираться не только с земли, но и со стоимости природных ресурсов, таких как нефть, газ, минералы и уголь [20]. Существуют и другие источники ренты, такие, которые появляются в ходе осуществления монопольной власти. Жест-

кий налог на все подобные ренты мог бы не только сократить неравенство, но и лишить мотивации вовлекаться в рентоориентированную деятельность, которая искажает нашу экономику и нашу демократию.

Правые предполагают, что все налоги искажают, но это просто неправда: налоги на ренту могут в самом деле улучшить экономическую эффективность. Но некоторые новые налоги могут сделать куда больше.

Базовый принцип экономики — лучше облагать налогом плохие вещи, чем хорошие. В сравнении с налогообложением труда (продуктивная вещь) лучше облагать налогом загрязнения (плохая вещь, будь то нефтяные загрязнения наших океанов от разливов нефтяных компаний, токсичные отходы химических фирм или токсичные активы, создаваемые финансовыми фирмами). Те, кто загрязняет, не несут издержек, которые они накладывают на остальное общество. Тот факт, что те, кто загрязняет воду или воздух (включая выбросы парникового газа), не платят социальных издержек своих действий, — одно из основных искажений в экономике. Налог помог бы исправить это искажение, запрещая деятельность, которая создает негативные экстерналии, перераспределяя ресурсы в области, где социальные издержки выше. Ведь фирмы, не несущие издержки в полной мере, перекладывающие их на других, фактически субсидируются. В то же время подобный налог может собрать буквально триллионы долларов в течение десятилетнего периода.

Нефтяные, газовые, угольные, химические, бумажные и многие другие компании загрязняют нашу окружающую среду. Но финансовые компании загрязняют глобальную экономику токсичными ипотеками. Финансовый сектор накладывает огромные издержки на все остальное общество — как мы отметили, общие издержки финансового кризиса, за который они несли значительную ответственность, исчисляются триллионами долларов. В более ранних главах мы видели, как флэш-трейдинг и другие спекуляции могут создавать нестабильность, но не создавать реальную стоимость: общая эффективность рыночной экономики может даже сократиться.

Принцип «загрязнитель платит» гласит, что загрязнители должны платить издержки, которые они налагают на других. Через нашу финансовую помощь и тысячи скрытых субсидий мы фактически эффективно субсидировали финансовый сектор. Существует растущий спрос на введение ряда налогов на финансовый сектор, включая налог на финансовые транзакции, налог на все финансовые транзакции по очень низкой ставке, или по крайне мере, на определенный набор подобных транзакций, например, как обменные транзакции. Франция уже в процессе

принятия такого налога. Великобритания имеет более ограниченный набор. Главы Испании и Германии (и Еврокомиссия) защищают такой налог. Даже по очень низким ставкам такой налог позволит существенно увеличить доход бюджета [21].

Существуют и другие способы поднять доходы — просто перестать раздавать ресурсы по ценам ниже рыночных нефтяным, газовым и добывающим компаниям. Раздача может считаться субсидией этим компаниям. Государство должно, наконец, прийти к убеждению, что не годится вот так раздавать волей-неволей миллиарды долларов, как оно это делает, когда позволяет ТВ-станциям использовать частоты бесплатно, когда оно позволяет добывающим компаниям платить минимальное роялти, нежели выставлять на аукцион права на эксплуатацию этих природных ресурсов, когда оно совершает распродажи лицензий на нефть и газ, нежели организует хорошо продуманный аукцион, чтобы максимизировать доход государства.

В главе шестой мы привели доказательства важности, которую американцы придают справедливости. Более ранние главы показали, что со многими на самом верху, выплачивающими более маленький процент от своего дохода в налоги, чем те, чьи дела не так хороши, наша система налогообложения несправедлива — и широко воспринимается как несправедливая. Наша налоговая система опирается, по крайней мере в некоторой степени, на добровольное соблюдение; но если система налогообложения рассматривается как несправедливая, то подобное соблюдение может прекратиться. Мы станем как многие другие страны, где соблюдение либо слабое, либо стимулируется принуждением и суровыми мерами. Но создание более справедливой системы налогообложения может также существенно поднять добавочные доходы бюджета.

Взимание дополнительных налогов базируется на простом принципе: иди туда, где есть деньги. С тех пор как деньги все чаще уходят наверх, именно там должны быть дополнительные налоги. Это действительно так просто. Принято говорить, что у верхов нет достаточно денег, чтобы закрыть дыру в дефиците; но это становится все менее и менее правдиво. Пока 1 процент получает более 20% национального дохода, добавочные 10% на их доход (без лазеек) позволит получить доходы, равные 2% ВВП.

Вкратце, *если* мы действительно серьезно обеспокоены сокращением бюджетного дефицита, мы довольно просто можем прибавить триллионы долларов в следующие десять лет: а) поднятием налогов на людей из верхушки — потому что они получают столь большой кусок национального экономического пирога, что даже небольшое подня-

тие налоговых ставок даст значительный доход; b) исключением лазеек и «специального отношения» к доходам, непропорционально зарабатываемым верхушкой – от пониженных налоговых ставок для игроков на бирже и дивидендов до освобождения от муниципальных процентов; c) исключением лазеек и специальных условий для отдельных лиц и корпоративной налоговой системы, по сути, субсидирующей корпорации; d) налогообложение ренты по более высоким ставкам; e) налогообложением загрязнения; f) налогообложением финансового сектора (по крайней мере отражением части издержек, которые он повторно налагает на остальную экономику); и g) принуждением тех, кто использует или эксплуатирует национальные ресурсы – ресурсы, которые по праву принадлежат *всем* американцам – платить полную стоимость. Это повышение доходов не только сработает на более эффективную экономику и значительно сократит бюджетный дефицит, но сократит также и неравенство. Именно потому эти простые идеи не были на переднем крае в бюджетных дебатах. Поскольку многие из 1 процента получают бóльшую часть своего дохода от секторов, щедро одариваемых государством, – от нефти, газа и другой деятельности, загрязняющей окружающую среду, от субсидий, скрытых в налоговом кодексе, от способности получать наши национальные ресурсы дешево, от тысячи специальных уступок, которые даются финансовому сектору, – эти предложения не являются точкой фокуса для стандартного плана по сокращению дефицита.

Точно так же, как мы можем создать налоговую систему, которая не только даст в бюджет больше денег, но и усилит эффективность экономики и равенство, точно это же работает и в отношении государственных расходов. В главе второй мы видели роль ренты в увеличении доходов наверху и отметили, что некоторые ренты – это просто подарки от государства. В более ранних главах я описал важные функции, которые нужно осуществлять государству. Одна из них – социальная защита: помощь бедным и предоставление страхования для всех американцев, когда частный сектор не может делать это адекватно или на разумных условиях. Но пока в прошлые годы некоторые программы улучшения благосостояния для бедных сокращались, то, что мы описали в главе шестой как «корпоративное благосостояние» (субсидии корпорациям), возросло.

Конечно, в какой бы форме и когда бы предложения по сокращению или отказу от субсидий (скрытых или явных) ни высказывались, получатели этих субсидий пытаются защищать их как то, что осуществляется *в общественных интересах*. Определенная ирония здесь заключается

в том, что многие из этих корпораций и получателей государственной щедрости одновременно выступают против государственных расходов – за малое вмешательство государства. Это в человеческой природе – суждения о справедливости формируются исходя из собственных интересов. Такое влияние может быть, по факту, подсознательным. Но так или иначе, и мы это неоднократно наблюдали, эти субсидии и усилия по их получению искажают нашу экономику и нашу политическую систему.

В следующем разделе мы объясним, как, урезая эти субсидии и тратя деньги на другие цели, мы можем на самом деле увеличить занятость [22].

Квадратура круга: стимулирование экономики в эпоху бюджетного дефицита и неадекватного спроса

Если бы экономика была на уровне полной занятости, мы бы сфокусировались на эффектах «стороны предложения» от реформы налогового кодекса и программ расходов, реформ, наводящих порядок в статистике и учете корпоративного благосостояния, которые снизят искажения, а значит, повысят продуктивность и ВВП, что, по существу, равно сбору бóльших бюджетных доходов.

Сегодня, однако, правые выступают адвокатами любопытной комбинации, играя понятиями «спрос» и «предложение». Утверждается, что сокращение дефицита бюджета восстановит уверенность в стране и ее экономике и потому будет позитивным, но при этом и сокращение налогов улучшит эффективность экономики, так как передаст деньги в руки тех, кто может их хорошо потратить. Между тем очевидно, что если дефицит понижается одновременно с понижением налогов, то это не может быть ничем иным, кроме как значительным сокращением бюджетных расходов. И по-настоящему это план – сократить государство. В самом деле, желание большинства правых защитить военные расходы обернется тем, что во всех программах, представляющих собой невоенные расходы – образование, исследования и инфраструктура, – желательны очень серьезные сокращения, эти программы будут просто распотрошены.

Но этот план не только подорвет будущий рост страны; он усилит текущий экономический спад. В этом разделе я объясню, как государство

может простимулировать экономику, сохраняя фокус своего внимания на национальном долге, и как план правых практически точно будет катастрофичным.

Государство может одолжить сегодня, чтобы инвестировать в будущее — например, обеспечить качественное образование для бедных и среднего класса американцев и развить технологии, которые повысят спрос на квалифицированную рабочую силу в Америке, и одновременно защитить окружающую среду. Эти инвестиции с высокой отдачей улучшат бухгалтерский баланс страны (который одновременно рассматривает активы *и* обязательства) и привлечет отдачу более чем адекватную, чтобы выплатить по очень низкой ставке, по которой страна может одолжить. Весь хороший бизнес всегда заимствует, чтобы профинансировать расширение. И если бизнесмены имеют высокоэффективные инвестиции и сталкиваются с низкими издержками капитала — как это происходит сегодня в Соединенных Штатах, — они занимают свободно.

Соединенные Штаты находятся в особенно хорошей позиции, чтобы следовать этой стратегии, потому что, во-первых, отдача от государственных инвестиций весьма высока (ведь в предыдущие четверть века инвестиции были недостаточны), и, во-вторых, потому, что они могут занимать дешево на *долгий срок*. К несчастью, особенно среди правых (но даже, кстати, среди многих в центре), *дефицитный фетишизм* нашел почву. Рейтинговые агентства — которым по-прежнему доверяют, хотя их деятельность в прошлые десятилетия была невероятно плоха — присоединились к борьбе, понизив рейтинг долга США. Но тестирование качества долга — это премия за риск, которую требуют инвесторы. На момент сдачи этой книги в печать существует спрос на казначейские векселя США по процентным ставкам около нуля (и, в реальных терминах, негативный).

Хотя дефицитный фетишизм не может быть оценен на основании экономических принципов, это может стать частью реальности. Стратегия инвестирования в будущее страны в среднесрочном или долгосрочном периоде может сократить национальный долг; но в краткосрочном периоде государству придется занимать, а те, что под влиянием дефицитного фетишизма могут спорить, утверждают, что делать это — неосмотрительно.

Существует другая стратегия, которая может стимулировать экономику, даже если существует настойчивое убеждение, что *сейчас* дефицит не увеличивается; она основана на долгоиграющем принципе, называемом *мультипликатором сбалансированного бюджета*. Если государство одновременно повышает налоги и увеличивает расходы — так, что *те-*

кущий дефицит остается неизменным, – экономика стимулируется. Конечно, сами по себе налоги замедляют экономику, но расходы стимулируют ее. Анализ *однозначно* показывает, что стимулирующий эффект куда выше, чем эффект сокращающий. Если повышение налогов и расходов тщательно продумано, рост ВВП может в два или три раза превысить рост расходов [23]. И пока дефицит остается неизменным – по предположению, – национальный долг уменьшается в среднесрочном периоде, поскольку появляются повышенные налоговые сборы от повышенного роста.

Существует последний способ квадратуры круга – стимулирование экономики внутри границ долга и дефицита, – что работает, даже если государство не может увеличить его общий размер. И тогда те реформы, что мы обсуждали в предыдущих разделах, становятся особенно актуальными.

Мы можем взять преимущество в степени, в которой разные налоги и расходы стимулируют экономику, тратя больше на программы, имеющие бóльшие мультипликаторы (где каждый потраченный доллар производит больше общего ВВП), и меньше на программы, имеющие маленькие мультипликаторы. При этом повышая налоги от источников с низким мультипликатором и сокращая налоги на тех, что с более высоким мультипликатором. Деньги, потраченные на оплату иностранных подрядчиков в Афганистане, не стимулируют американскую экономику; деньги, потраченные на выплату пособий по безработице (для давно безработных), стимулируют просто потому, что эти люди намерены тратить каждый доллар, данный им. Повышение налогов на очень богатых понижает расходы примерно на 80 центов от доллара; понижение налогов для низших классов повышает расходы почти на 100 центов от доллара. Поэтому создание налоговой системы более прогрессивной не только сокращает неравенство, но и стимулирует экономику. *«Экономика просачивания» вверх может работать, тогда как вниз – не может.*

Кстати, и богатые могут получить выгоду от возросшего ВВП, в некоторых случаях даже достаточно, чтобы покрыть возросшие налоги, которые они должны платить. Поскольку государственные программы, повышающие ренту (будь то чрезмерная оплата при государственных закупках, субсидии для богатых фермеров или корпоративное благосостояние), идут непропорционально верхушке, сокращения в них – с деньгами, которые идут на повышение инвестиций и улучшение социальной защиты – повысят равенство, эффективность и рост; и в текущей ситуации вся экономика также стимулирована.

Греческий фактор

Разворачивающийся долговой кризис в Греции, и другие проблемы по всей Европе, вселил страх долга во многих областях. Многие люди, которые смотрят на европейский кризис, видят его как подтверждающий их предубеждения: это, мол, то, что происходит, когда существуют высокие налоги и национальный долг, а также излишне щедрая система благосостояния для низов. Но такая интерпретация того, что происходит в Европе, просто неверна. Существуют сильные различия между ситуацией в Греции (и ситуацией в других европейских странах) и ситуацией в Соединенных Штатах – различия, возникающие из денежной системы.

Грецию можно обвинить в чрезмерных расходах – опять же, некоторая вина лежит на финансовом секторе; один из американских банков помогал предыдущему правительству скрывать финансовое положение как от граждан, так и от Евросоюза, используя деривативы. Но другие страны, находящиеся в кризисе, не могут быть обвинены в финансовой расточительности: Ирландия и Испания имели профицит перед кризисом.

Одно из самых больших различий между Соединенным Штатами и Грецией (и другими странами) заключается в том, что пока другие страны занимают деньги в евро, над которым они не имеют прямого контроля, долг США определен в долларах – и Соединенные Штаты контролируют печатные станки. Именно поэтому понятие, что Соединенные Штаты объявят дефолт (как предполагает одно из рейтинговых агентств), граничит с абсурдом. Конечно, существуют некоторые шансы, что для того, чтобы выплатить долги, потребуется напечатать столько долларов, что они не будут стоить много. Но эта проблема – *инфляция*, а в настоящее время рынки не думают об инфляции как о значительном риске. Можно сделать вывод об этом из очень низкой процентной ставки, по которой государство должно выплачивать свой долгосрочный долг, а даже более из того, что оно должно платить по облигациям, защищенным от инфляции (или, более точно, – разницы между отдачей от обычных облигаций и облигаций, защищенных от инфляции). Сейчас рынок может быть неправ, но рейтинговые агентства, понижающие позиции Соединенных Штатов, должны объяснить, почему рынок неправ и почему они верят в то, что существует более высокий риск инфляции, чем верят рынки. Ответы могут не последовать.

До введения евро Греция занимала деньги в драхмах. Сейчас она занимает в евро. Впрочем, отличие Греции от США не только в том, что

она занимает деньги в евро, но еще и в том, что контроль центрального банка принадлежит Европе. Соединенные же Штаты знают, что покупать государственные облигации будет ФРС. Греция даже не может быть уверена, что Европейский Центробанк будет покупать греческие облигации, которые принадлежат их собственным банкам. Фактически, Европейский Центробанк продолжает угрожать не покупать суверенные облигации стран еврозоны, пока они не будут делать то, что он им говорит.

Правая альтернатива

Европейский кризис – не случайность, но это не вызвано излишними долгосрочными долгами и дефицитом или государством «благосостояния». Это вызвано чрезмерной программой сокращения расходов – урезанием государственных расходов, что предсказуемо привело к рецессии 2012 года – и ущербным валютным механизмом, евро. Когда евро был представлен, наиболее незаинтересованные экономисты были скептичны. Изменения валютного курса и процентных ставок критически важны для помощи экономике страны приспособиться к переменам. Если все европейские страны были потрясены одинаковым шоком, то единая регулировка обменного курса и процентных ставок сработала бы для всех. Но разные европейские экономики переживали разный шок. Евро отменило два регулировочных механизма и не предложило ничего взамен. Это был политический проект; политики считали, что общая валюта сблизит страны, но внутри Европы не было той сплоченности, которая обеспечила бы то, что нужно было сделать, чтобы евро заработал. Единственное, в чем все страны зоны евро согласились, – так это чтобы не иметь слишком больших бюджетных дефицитов и национальных долгов. Но, как убедительно показали Испания и Ирландия, этого было недостаточно. В течение нескольких лет была надежда, что политический проект будет завершен. Но, когда все было хорошо, не было момента, чтобы продвинуться дальше; а после кризиса, который повлиял на разные страны по-разному, не было желания. Страны могли согласиться только потуже затянуть пояса, что привело Европу к вдвойне усиленной рецессии.

Среди европейских стран, дела которых идут лучше всех, – Швеция и Норвегия, с их сильными государствами благосостояния и большими правительствами. Но они выбрали не присоединяться к евро. Британия не в кризисе, хотя экономика на спаде: она тоже выбрала не присоединяться к евро, но решила последовать программе сокращения расходов.

К сожалению, многие члены конгресса хотят, чтобы США присоединились к той самой «программе сокращения расходов и государственного вмешательства» — и урезать налоги и расходы. Мы видели, как сбалансированное повышение налогов и расходов стимулирует экономику. По той же причине сбалансированное сокращение расходов и налогов приведет к сокращению экономики. И если мы пойдем дальше, как хотят того правые, сократим расходы еще больше, в героической, но, возможно, бессмысленной попытке сократить дефицит, ущерб будет еще больше.

Раскрывая тайну дефицита: сохраняя и увеличивая неравенство

Может показаться удивительным, что в стране, где налоговые ставки для верхушки уже ниже, чем в большинстве развитых индустриальных стран, имеется *программа сокращения дефицита*, акцентированная на сокращении налоговых ставок для верхушки и налоговых ставок для корпораций, но это именно то, что сделала Комиссия по сокращению дефицита Боулза – Симпсона (Bowles – Simpson) [24]. Она предложила ограничить высшую налоговую ставку коридором между 23 и 29 процентами, что, по сути, является частью более широкого плана по сокращению масштабов государственного вмешательства, ограничивая общие доходы от налогов 21% ВВП. В самом деле, около трех четвертей сокращения дефицита достигнуто сокращениями в государственных расходах.

Рейгановская экономическая «теория предложения», предполагавшая, что снижение налоговых ставок повысит экономическую активность настолько, что суммы налоговых сборов на самом деле повысятся, была (как мы отметили в главе 3) развенчана тем, что реально произошло после того, как Буш и Рейган налоги снизили. Сегодня индивидуальные налоговые ставки куда ниже, чем они были в 1980 году, и есть все основания предполагать, что дальнейшее их сокращение понизит налоговые сборы еще больше.

Аргумент, что корпоративные налоговые ставки должны быть понижены (до промежутка между 23 и 29 процентами – от текущих 35 процентов) [25], были еще менее убедительными, хотя предложения комиссии Боулза – Симпсона закрыть тысячи лазеек (если реально будут осуществлены) означают, что многие корпорации будут платить больше

налогов, даже если официальная ставка будет понижена. Мы отметили в главе 3, что эффективная налоговая ставка – часть дохода, который корпорации выплачивают в налогах – куда меньше, чем 35 процентов, при том, что некоторые ведущие корпорации страны, как GE, налоги не платят. Но пока есть убедительные аргументы для закрытия лазеек – даже фокусируясь просто на инвестициях и создании рабочих мест, – существует мало предпосылок для всеобъемлющего понижения корпоративной налоговой ставки. В конце концов, с вычетом налоговых процентов, налог понижает стоимость займа и возврата пропорционально. Нет плохого эффекта на инвестиции для любой инвестиции, профинансированной через займ. Приняв однажды во внимание выгодные ставки, по которым капитал может быть амортизирован (бизнесу позволено вычитать из доходов сумму, отражающую фактический износ машин), налоговый кодекс на самом деле стимулирует инвестирование [26]. Если комиссия обеспокоена эффектом налога на инвестиции, существуют более точные способы подстроить налоговый кодекс, чем повсеместные сокращения: можно было, допустим, предложить снижение налогов на фирмы, создающие рабочие места и инвестирующие в Америку, и повышение налогов на тех, кто этого не делает. Подобная политика позволила бы поднять доходы и предоставить мотивацию для больших инвестиций и создания рабочих мест в Соединенных Штатах.

Каждая группа, рассматривающая проблему сокращения дефицита, пытается обратиться к искажающим аспектам налогового кодекса – условиям, многие из которых сознательно детерминированы частными интересами, стимулирующими специфические сектора экономики. Ни одна группа, тем не менее, не предложила прямую атаку на корпоративное благосостояние и скрытые субсидии (включая финансовый сектор), которые мы подчеркнули в этой книге, частично потому, что, как мы видели в главе 6, правые преуспели в убеждении множества американцев, что атака на корпоративное благосостояние – это «классовая война».

Вычеты

Многие защитники сокращения дефицита обращали особое внимание на ряд вычетов из налогооблагаемой базы, которые были выгодны для среднего класса, – процентные вычеты по ипотеке и вычеты по пособиям в сфере медицинского обслуживания [27]. Но элиминирование этих вычетов может быть эффективно для поднятия налогообложения в среднем классе, чьи доходы стагнируют или снижаются с течением

лет. Любой, обеспокоенный положением среднего класса, должен видеть, что если бы вычеты были отменены, для них — не тех, что в «топе», — такая потеря должна быть компенсирована более низкими налоговыми ставками.

Большинство экономистов поддержало бы отмену вычетов по ипотеке, которая ведет к повышению трат на жилье. Вдобавок ипотечные вычеты могут быть повинны в стимулировании чрезмерной задолженности. Государство, по сути, субсидировало долг — еще одна скрытая субсидия банкирам, кто был среди настоящих бенефициаров. И, поскольку более обеспеченные люди сталкиваются с более высокими налоговыми ставками, они получают больше выгоды от ипотечных вычетов, чем лица с меньшим доходом. Налоговые вычеты, как они составлены сейчас, одновременно искаженные и несправедливые. И это может даже не быть эффективным в повышении количества домовладений в тех городских районах, где живет много людей с низким доходом. В этих местах, где предложение на жилье ограничено, ипотечные субсидии могут повышать цены, делая домовладение менее доступным.

Но сроки ликвидации являются проблемой: отмена вычетов может сделать жилье более дорогим, подавляя приемлемые цены. Поскольку четверть всех американцев с ипотекой должны по своей ипотеке больше, чем стоимость их домов — около 11 миллионов семей, — кризис в жилищном секторе только утяжелится. Будет больше выкупов, больше подавленных общин, и этот ключевой сектор экономики будет оставаться в руинах долгие годы. Чем дольше рынок жилья остается подавленным, тем дольше экономика остается в текущем состоянии около рецессии [28].

Существует способ обойти это затруднительное положение. В 2009 году налоговый кредит на покупку дома в первый раз в размере $10 000 помог поддержать рынок жилья, предоставляя новым покупателям *капитал*. Обновление и расширение этой программы для семей с низким доходом одновременно поможет стимулировать рынок жилья и восстановить экономику до здорового состояния, а также сделает возможным для семей с более низким доходом приобретение дома.

В общем смысле набор налоговых уступок (как специальное обращение с пенсионными счетами) создан для стимулирования людей откладывать больше. Ведет ли это на самом деле к увеличению накоплений — спорно. Но поскольку это больше на пользу более богатым людям, эти уступки помогают обогатиться богатым, которые действительно откладывают. Но это несравнимо с людьми, имеющими более низкий доход. Если бы государство предоставляло налоговый кредит наличными для

инвестиций в домовладения лицам с низким доходом (что поддерживало бы их накопления, даже если, благодаря вычетам, они не платят никаких налогов), это предоставило бы им более явные стимулы копить. И даже – могло бы сократить разрыв между низами и верхами.

Справедливый подход к сокращению дефицита

Короче говоря, пока сокращение дефицита – не главная срочная проблема сегодняшней экономики, задача сокращения дефицита не так уж и сложна. Нужно просто отменить меры, которые привели к перестройке государственной фискальной политики с 2000 года по настоящее время; поднять налоги для верхушки, сократить корпоративное благосостояние и скрытые субсидии; повысить налоги для корпораций, которые не инвестируют и не создают рабочих мест в Соединенных Штатах, относительно тех, что делают это; наложить налоги и штрафы на загрязнителей; остановить раздачу ресурсов страны; сократить военные растраты; прекратить переплаты по госзакупкам, будь то фармацевтические компании или военные подрядчики. Существует более чем достаточно денег в этом плане, чтобы достичь наиболее амбициозных целей по сокращению дефицита, поставленных любой из комиссий.

Сравнивая этот план с реформами, предложенными разными комиссиями, можно прийти к одному из двух заключений: либо некоторые из них сознательно хотят продолжать путь реструктуризации экономики способами, которые приносят выгоду верхушке за счет всех остальных; либо некоторые из них подвержены мифам, которые искажают рациональное принятие решений в сфере экономики.

Мифы

Дебаты по поводу бюджета были затуманены рядом мифов, некоторые из которых мы уже обсуждали. Миф «экономической теории предложения» утверждает, что налогообложение богатых сократит работу и накопления и что все – а не только богатые – пострадают. Каждая отрасль имеет свою версию мифа, помогающего им всем: сокращение военных расходов будет стоить рабочих мест. Индустрии, которые делают вклад в загрязнение воздуха или воды или создают токсичные отходы, утверждают, что заставить загрязнителей платить за издержки, которые они накладывают на других, будет стоить рабочих мест.

Как мы уже объяснили, история и теория спорят с экономической теорией предложения, но сегодня это почти не относится к делу. Сегодня наша проблема – не предложение, а спрос: огромные фирмы имеют по крайней мере наличные, чтобы делать любые инвестиции, которые они хотят; но без спроса на их продукты подобные инвестиции не последуют. Чтобы стимулировать инвестиции, мы должны сосредоточиться на том, как лучше стимулировать спрос. Получение бóльших денег в карманы среднего класса и низов сделает это. Именно потому предложения по сокращению дефицита, по сути, увеличивающие налоговое бремя на средний класс, просто сделают все хуже [29].

В ответственности макрополитики – денежной и фискальной – поддержка экономики на уровне полной занятости. Когда все идет хорошо, экономика работает практически на уровне полной занятости, чрезмерные военные расходы и щедрое корпоративное благосостояние не создают рабочих мест. Они просто искажают экономику, перемещая рабочую силу от более продуктивного использования к менее продуктивному. Правда, что если мы скорректируем эти искажения, некоторые работники (со специфическими для конкретного сектора навыками) пострадают, поскольку их навыки больше не будут востребованы. Но это не аргумент для поддержания их на месте. Это аргумент для надежной помощи в адаптации пострадавших работников – помощи, которой правые обычно сопротивляются.

Возможно, миф, который наиболее эффективен, – это утверждение, что поднятие налогов на миллионеров или корпорации навредит малому бизнесу, а поэтому будет стоить рабочих мест. В реальности очень малое количество фирм малого бизнеса пострадает от подобных налогов – меньше одного процента. Будет немного понижена только их *прибыль*. Если нанять работника – прибыльно, если до налогообложения купить новую машину – выгодно, то и после налогообложения сделать это по-прежнему будет выгодно. Скажем, найм работника даст фирме отдачу в размере $100 000, и фирма должна заплатить (включая все налоги) $50 000. Значит, фирма (большая или маленькая) получит чистую прибыль в размере $50 000. Если владелец теперь должен будет заплатить дополнительный налог на эту прибыль в размере 5%, это понизит его прибыль на $2500 долларов, но это по-прежнему будет весьма прибыльно для него – нанять работника. Что поражает в утверждениях об обратном, это то, что их бросают в лицо элементарной экономике: ни инвестиции, ни рабочие места, которые были прибыльны до повышения налогов, не будут неприбыльны после.



Миф «экономической теории предложения» утверждает, что налогообложение богатых сократит работу и накопления и что все — а не только богатые — пострадают.



Может быть небольшая обеспокоенность, что в эпоху ограниченной доступности кредитов для маленьких фирм более высокий налог на миллионеров может сократить их *способность* делать желаемые инвестиции (просто потому, что они будут *после налогообложения* иметь меньше денег, чтобы тратить). Иронично, что банки, которые так мощно поддерживались в период Великой рецессии, утверждают, что это не так. Хороший небольшой бизнес с хорошим проектом может, они говорят, получить деньги, которые ему нужны. Согласно банкирам отсутствие кредитования малого бизнеса происходит не в силу провала банка в выполнении своей части сделки (когда деньги даются банкам так свободно, есть понимание, что это для того, чтобы они могли – и должны – продолжать кредитовать); это в силу того, что рецессия уничтожила хорошие возможности кредитования. Но даже если существует проблема со способностью инвестировать, есть и лучшие пути справиться с этим, чем давать карт-бланш корпорациям и надеяться, что каким-то образом какие-то деньги попадут вниз и даже, возможно, создадут рабочие места [30].

Сокращения социального страхования

Случается, что от правых не слышно злобной критики в адрес даже скромного повышения налогов для богатых. Потому что те, кто входит в 1 процент, и их союзники в этот момент защищают сокращения социального страхования – и в области здравоохранения, и в области программы социального страхования (пенсий) для пожилых, зачастую пренебрежительно называемые *пособиями для среднего класса.* Правые боролись против принятия обеих этих программ. Сейчас они винят эти программы в финансовых трудностях страны.

В наиболее многообещающих сценариях правые приватизируют обе услуги. Приватизация, разумеется, базируется на еще одном мифе: что управляемые государством, эти программы *обязаны* быть неэффективными, и приватизация, соответственно, *обязана* быть лучше. Фактически, как мы отметили в главе 6, транзакционные издержки программы социального страхования и Medicare гораздо, гораздо ниже, чем у фирм частного сектора, которые предоставляют подобные услуги. Это не должно удивлять. Цель частного сектора – заработать денег, для частных компаний транзакционные издержки – это хорошая вещь; разница между тем, что они принимают и что они выплачивают – это то, что они хотят максимизировать [31].

Пропасть между доходами и расходами для государственных программ создает проблемы в долгосрочном периоде. В случае программы

социального страхования пропасть может быть относительно маленькой, с высокой степенью неопределенности. Финансовое положение программы социального страхования сильно зависит от прогнозов по зарплате, населению и продолжительности жизни. Экономические прогнозисты были не слишком хороши в предсказании Великой рецессии даже за год до ее начала: поэтому никто не должен придавать особого значения прогнозам экономики на сорок лет вперед. Возможно даже, что программа будет в профите, особенно если уровень иммиграции относительно размера населения продолжится на своей скорости, наблюдавшейся до рецессии. Конечно, мы должны быть готовы к возможности того, что будет большой долгосрочный дефицит в программе социального страхования и что здесь должны быть изменения и во взносах, и в пособиях.

Некоторые корректировки имеют смысл сейчас: повышение максимального уровня дохода, для которого делаются взносы (в 2011 году взносы были сделаны только до $106 800 дохода, в результате чего менее 86% зарплаты подлежали налогу на зарплату); продолжение корректировки возраста выхода на пенсию, поскольку продолжительность жизни возрастает (но это должно сопровождаться повышенной поддержкой тех, кто должен выйти на пенсию раньше в результате частичной инвалидности); наконец, повышение прогрессивности системы для лучшего отражения повышенного неравенства в нашем обществе. Те, что наверху, сейчас получают несколько меньше, чем они вносят; те, что внизу – немного больше. Поддержка баланса чуть больше может (с расширением взносов для более богатых людей) помочь тем, что внизу, и поставить программу социального страхования на твердую финансовую основу. В долгосрочной перспективе могут быть дополнительные корректировки, скажем, небольшое повышение налогов, небольшое понижение пособий; но даже в стандартном сценарии пропасть – умеренная [32].

Программа социального страхования была впечатляюще успешной, поскольку не только почти устранила нищету среди стариков [33], но также предоставила что-то вроде страхования, которого не может предоставить ни одна частная страховая программа, защищая от нестабильности фондовых рынков так же, как и от инфляции. Многие американцы, опиравшиеся на частные пенсии, знают, о чем я говорю: даже когда государственные программы пытаются обеспечить, чтобы частные пенсии адекватно капитализировались, фирмы играют на своих работниках. Перед тем как компания банкротится, ее топ-менеджмент уходит с огромной выплатой; но пенсионные фонды поставлены под удар.

План приватизации программы социального страхования президента Буша был не в том, чтобы предоставить больше денег американским пенсионерам, или больше страхования, или, наконец, повысить эффективность. План имел одну только цель: предоставить больше денег 1 проценту за счет 99 процентов – больше денег на Уолл-стрит. Масштабы потенциально огромны. Подумайте о $2,6 триллиона в фонде программы социального страхования. Если Уолл-стрит смог бы получить один процент в год за управление этими деньгами, это стало бы еще одним золотым дном для менеджеров – $26 миллиардов *в год.*

Medicare

Проблемы с программой Medicare более сложные, но не намного. Америка имеет неэффективную систему здравоохранения, которая предоставляет первоклассное медицинское обслуживание для тех, кто удачлив, чтобы иметь хорошее медицинское страхование, или достаточно богат, чтобы позволить себе медицинское обслуживание без него. Система наполнена искажениями и рентой, высокие транзакционные издержки здравоохранения кормят прибылью страховые компании, а высокие цены на лекарства кормят прибылью фармацевтическую отрасль. Существует один способ разрешения долгосрочного дефицита, связанного с Medicare и Medicaid: сделать сектор здравоохранения более эффективным. Если бы стоимость медицинского обслуживания в Соединенных Штатах была сравнима с развитыми индустриальными странами, *которые достигли лучших результатов,* например, в продолжительности жизни, или детской или материнской смертности, бюджетные проблемы Америки были бы решены [34].

Вместо этого комиссии по сокращению дефицита, формулирующие предложения в 2011 году, махнули рукой, говоря, что рост в расходах на Medicare должен быть ограничен, – без указания на то, как этого можно достичь. Или, как в плане Райана, предлагая превращение Medicare в программу ваучеров, в которых людям будет дана расписка, что они могут использовать их для оплаты медицинского страхования *на частном рынке* [35]. Те, кто не может поддержать ваучер своими собственными средствами, должны выбрать какую-то лучшую стратегию. Ясно подразумевалось: если затраты на медицинское обслуживание в общем повышались, то расходы на пожилых были ограничены; те, кто мог позволить себе платить больше из своего кармана, должны это делать, а для тех, кто не может, такая помощь превращалась, по сути, в нормирование.

Бóльшая часть реформ в программах социального страхования и Medicare должна быть растянута на долгое время, осуществляться постепенно, и именно поэтому сокращения не будут иметь мгновенного большого эффекта на существующий дефицит. С одной стороны, это большое преимущество: можно говорить о финансовой ответственности, но не сжимать экономику *сейчас* [36]. С другой стороны, для настоящих «ястребов дефицита» это – большой недостаток. Разговоры пусты. Правые хотят реальных сокращений в расходах сейчас, *как и* обещаний будущих сокращений в социальных программах. Но запуск реальных сокращений сейчас усилит экономический спад и ухудшит положение среднего и низшего класса.

Винить жертву

Еще один миф – то, что бедные должны винить только себя. Безработные не имеют работы потому, что они ленивы. Они не искали достаточно хорошо [37]. Столкнувшись с предложением по расширению пособия по безработице, защитники этих идей беспокоились о моральном вреде. Предоставление страхования безработным, как они считали, сократит их мотивацию в поиске работы, что обернется более высоким уровнем безработицы. Являются ли такие утверждения правомерными, когда экономика работает на уровне почти полной занятости, – не моя забота здесь. Однако же с четырьмя кандидатами на каждое рабочее место должно быть очевидно, что проблема заключается не в отсутствии кандидатов, но в отсутствии рабочих мест [38]. Если бы больше людей искало работу, было бы больше людей, устраивающихся на ограниченное количество доступных рабочих мест: Не было бы существенного изменения уровня безработицы [39].

Стандартная мысль среди главных банкиров (и других правых) заключается в том, что это не они потерпели крах, управляя полным спросом для поддержания экономики на уровне полного функционирования. Они переносят вину на кого угодно, в частности – на работников, за требования чрезмерных гарантий занятости и слишком высоких зарплат, что подрывает функционирование рынка труда. Кризис показал, как неправы были их взгляды на рынок труда: Соединенные Штаты, с якобы наиболее гибким рынком труда, действовали куда хуже, чем страны с более серьезной защитой труда (как Швеция и Германия) [40]. И причина очевидна: сокращение зарплаты сокращает общий спрос и усугубляет спад.

Аскетизм

Наихудший миф — это тот, что программа сокращения расходов принесет восстановление и что больше государственных расходов не будет. Аргумент такой: бизнесмен, видящий, что государственные сводки в хорошем состоянии, будет более уверенным, а бóльшая уверенность приведет к большему количеству инвестиций. Забавно, но на основании этого аргумента можно подумать, что защитники политики сокращения расходов поддерживают нашу первую стратегию восстановления экономики: больше государственных инвестиций. С тех пор как возможности государственного инвестирования широко рассматриваются как получающие высокую ожидаемую отдачу — более высокую, чем процентная ставка, которую государство должно платить, заимствуя, — следует естественный вывод о том, что рост государственных инвестиций приведет к более низкому государственному долгу в долгосрочном периоде; вот здесь кроется убеждение, что это должно вселять уверенность и принести взрыв экономической активности. Но защитники программы сокращения расходов не поддерживают более высокие государственные инвестиции [41].

Другой путь оценить достоинства жесткой экономии — посмотреть на историю. История показывает, что меры жесткой экономии почти никогда не работали, а теория объясняет, почему мы не должны этому удивляться. Рецессия вызвана *отсутствием спроса* — тотальный спрос меньше, чем то, что экономика может произвести. Когда государство сокращает траты, спрос понижается еще больше, и безработица растет.

В основе мифа, что-де жесткая экономия принесет уверенность, часто лежит еще один миф — миф о том, что бюджет государства схож с бюджетом домашнего хозяйства. Каждое домохозяйство, рано или поздно, должно жить по средствам. Между тем, когда экономика имеет высокий уровень безработицы, простое правило неприменимо к национальному бюджету. Это постольку, поскольку увеличение расходов может на самом деле расширить производство созданием рабочих мест, заполняющихся людьми, которые в ином случае были бы безработными. Отдельное домовладение, тратя больше своих доходов, не может изменить макроэкономику. Национальное правительство может. И рост ВВП может быть в несколько раз больше суммы, потраченной государством.

Финансисты подчеркивают важность уверенности, но уверенность не может быть восстановлена стратегиями, которые ведут к большей безработице или меньшим результатм. Уверенность может быть восста-

новлена только с помощью стратегий, которые ведут к росту, — и жесткая экономия ведет к противоположному.

Защитники жесткой экономии предоставляют в качестве доказательства страны на этапе экономического спада, которые приняли программу сокращения государственных расходов и восстановились. Но более внимательный взгляд показывает, что эти страны были маленькими и имели торговых партнеров, которые испытывали бум [42]. Таким образом, повысившийся экспорт мог запросто заменить сниженные государственные расходы. Это не тот случай для Соединенных Штатов и Европы сегодня, многие партнеры которых находятся на этапе спада [43].

Можно подумать, что те, что защищают жесткую экономию, не научены избытком более раннего опыта, когда эта самая экономия имела катастрофические последствия: программа сокращения расходов Герберта Гувера превратила крах фондового рынка 1929 года в Великую депрессию; экономия, настойчиво внедрявшаяся МВФ, превратила спад в Восточной Азии и Латинской Америке в рецессию и депрессию; самостоятельно налагаемая и активно продвигаемая программа сокращения расходов в некоторых европейских странах (Великобритания, Латвия, Греция, Португалия) сейчас имеет тот же самый эффект. Но защитники экономии, кажется, не готовы смириться с этими ошеломляющими доказательствами. Как доктора Средневековья, свято верившие в кровопускание и, когда пациенту не становилось лучше, утверждавшие, что всего-то и нужно — еще один раунд, так и кровопускатели двадцать первого века не отступятся. Они будут требовать еще больше экономии, они найдут миллиарды причин, почему первая доза не сработала как ожидалось. Тем временем безработица будет расти, зарплаты будут падать, а государственные программы, на которые опираются средний класс и низы, исчезнут.

А теперь сравним последствия жесткой экономии с последствиями политики увеличения государственных расходов. Определенно, именно государственные расходы в преддверии Второй мировой войны вытащили страну из Великой депрессии. И хотя Новый курс политики Рузвельта предоставил некоторый стимул и помог экономике восстановиться в период с 1933 по 1936 год, его было недостаточно, чтобы преодолеть комбинированный эффект от сокращения расходов на государственном и локальном уровнях и слабости в сельском хозяйстве (доходы в этом секторе, который насчитывал четверть населения, драматически упали в этот период — на 50% только между 1929 и 1932 годами) [44]. Тогда, в конце первого срока Рузвельта, в 1936 году, беспокойство по

поводу дефицита и давления от финансовых консерваторов заставило его сократить федеральные расходы. Восстановление экономики захлебнулось, и рост обернулся падением [45].

Миф о провалившемся стимулировании

Защитники жесткой экономии противостоят тем, кто выступает за рост государственных расходов, говоря, что подобные траты не будут стимулировать экономику. Они начинают свою критику с указания на то, что почти 800-миллиардная программа стимулирования, запущенная в феврале 2009 года, не спасла экономику от глубокой рецессии – и это не смогли бы сделать и еще бóльшие государственные расходы. Но подобные адвокаты лукавят: стимулирование *сработало*. Если бы его не было, уровень безработицы перевалил бы за 12%, то есть составлял бы на 2 процентных пункта больше актуального уровня.

Администрация допустила несколько ошибок. Во-первых, она недооценила глубину и длительность спада. Правительство полагало, что без стимулирования уровень безработицы достигнет 10%. Экономисты администрации (некоторые из них были связаны с созданием пузыря) недооценили его размер. Они просто не могли поверить, что реальные цены на недвижимость были *настолько* раздуты; потому они верили, что падение цен будет лишь временным, и с восстановлением цен на жилье потребление будет восстановлено. И тогда бизнес, видя быстрое восстановление, не позволил бы своим работникам уйти. Реальность была иной: надулся огромный пузырь, и с ценами на 30% ниже докризисного уровня, держащимися на этом уровне в течение пяти лет после того, как пузырь лопнул (в некоторых местах – более чем на 50% ниже докризисного уровня), стало очевидно, что сектор недвижимости будет подавляться еще некоторое время, даже если финансовый сектор полностью оздоровится [46]. Это и есть проблема, потому что перед кризисом около 40% всех инвестиций было сосредоточено в недвижимости.

Вторая ошибка заключалась в том, что администрация верила, будто основная проблема была в финансовом кризисе – не понимая лежащую в основе потребность в структурной трансформации. Огромное повышение производительности в промышленности, превышающее рост спроса, неизбежно означало, что рабочая сила должна переместиться из этого сектора – так же, как огромный рост производительности в сельском хозяйстве в годы перед Великой депрессией привел к тому, что рабочая сила переместилась из сельского хозяйства в промышленность. Более того, с глобализацией возросшая доля рабочих мест

в производстве естественным образом перемещается в развивающиеся страны и возникающие рынки, вызывая необходимость структурных изменений.

Администрация также потерпела крах в понимании другой фундаментальной проблемы. Именно так назовем растущее неравенство и его влияние на то, что происходило до кризиса и что, скорее всего, должно случиться впоследствии. До кризиса накопления среднего домохозяйства находились на нулевом уровне, а это означало, что многие американцы расходовали сверх своих доходов, то есть – имели негативные накопления. При условии, что 20% населения (самых богатых) удерживает примерно 40% национального дохода и откладывает примерно 15% из этого дохода (в целом примерно 6% национального дохода откладывалось), это означало, что нижние 80%, располагающие 60% национального дохода, тратили сверх меры, и это «сверх» составляло уровень в 10% их дохода. И снова – даже если банки были бы полностью восстановлены, даже если уменьшилось бы использование заемных средств сектором домохозяйств (что, собственно, означает выплата их чрезмерной задолженности), эти домохозяйства не смогли бы вернуться к своему обычному потреблению за пределами своих доходов, а банки не могли бы их кредитовать. Именно потому нереально думать, что потребление, превышающее докризисный уровень, продолжится.

И, конечно, упавшее распределение зарплаты – с повышенным неравенством – сделает восстановление без государственной помощи более сложным.

Эти ошибки в экономическом анализе имели последствия. Убеждение, что экономика быстро оправится сама по себе – когда банки с помощью государства вернутся в здоровое состояние, – привело к тому, что программа стимулирования оказалась слишком мала и слишком коротка. Поскольку администрация думала, что спад будет коротким, она считала, что фирмы будут удерживать своих работников; но бизнес считал иначе, и потому увольнение работников было бóльшим, чем администрация предполагала. Более того, стимул не был хорошо продуман; могло быть больше стимулирования на каждый потраченный доллар. Но убеждение, что нужна была только краткосрочная помощь (пока финансовый сектор не восстановится), сделало администрацию более расслабленной по отношению к этим мерам оздоровления [47].

Просчеты администрации в этой области усугубил еще один фактор: мысль о том, что если ее представители сумеют уговорить экономику и «восстановить уверенность», то всемогущий американский потребитель каким-то образом вернется. В марте 2009 года они стали говорить

о зеленых побегах; но к лету эти побеги завяли. В последующие годы проблески надежды иногда появлялись, но эти попытки возродить уверенность на самом деле могли привести к подрыву уверенности (и особенно в администрации и ФРС): очевидно, что лидеры страны не понимали, что происходит [48].

Почему государственные расходы могут быть очень эффективны

Логика, почему государственные расходы могут быть — и были — эффективными в стимулировании экономики, напориста. Если правительство, скажем, повышает расходы, ВВП возрастает на величину, кратную этой сумме. Отношение между ростом ВВП и ростом государственных расходов называется мультипликатором. Не вызывает удивления высказывание правых о том, что мультипликатор мал — и может быть даже на уровне нуля. Разумеется, когда экономика на уровне полной занятости, рост государственных расходов не повысит ВВП. Он *и так* значительно превосходит другие расходы. Если ФРС поднимает процентные ставки или сокращает доступность кредитов (как она работает, чтобы убедиться в том, что рост государственных расходов не повышает инфляцию), инвестиции будут вытеснены. Но этот опыт безотносителен к вопросу об оценке влияния государственных расходов, когда безработица высока (и, скорее всего, будет такой в последующие годы) и когда ФРС принимает обязательство не повышать процентные ставки в ответ. В этих условиях — условиях Великой рецессии — мультипликатор скорее всего будет большим, превышающим коэффициент «1» [49].

Государственные расходы могут, конечно, быть более эффективными, если они идут на продуктивные инвестиции, включая те, что стимулируют реструктуризацию экономики. Помимо высокой прямой отдачи от подобных инвестиций, существует и другая выгода — отдача частных инвестиций возрастет, да так, что частные инвестиции «столпятся» в очереди. Дефицит сократится в среднесрочном периоде, а это не только вселит уверенность, но потребители, понимая, что их будущая налоговая ноша будет меньше, чем она могла бы быть в ином случае, могут потреблять больше сегодня [50]. Даже частное потребление «столпится».

Государственные деньги, потраченные на структурные реформы (помогая перемещать ресурсы от старых, менее конкурентоспособных секторов к новым), стимулируют экономику, а более высокие доходы дадут людям и фирмам ресурсы для адаптации к изменяющейся экономике.

Во многих европейских странах, столкнувшихся с программой сокращения государственных расходов, существует одновременный спрос на более быстрые структурные реформы. Структурные реформы, на которых они часто сосредоточены, не влекут за собой государственную помощь в перемещении экономики в новые сектора. Скорее, это то, что можно назвать смесью контрпродуктивных мер (понижение минимальных окладов) и мер, направленных на сокращение рент (например, более эффективное принуждение к соблюдению законов о конкуренции, или сокращение лицензионных ограничений), с мерами неоднозначного влияния – такими, как ускоренная приватизация (которая имеет место во многих странах), фактическое повышение ренты и ослабление эффективности. Эти реформы приправлены мотивирующими лозунгами – быть более конкурентоспособными. Даже если эти реформы происходили бы на исторически беспрецедентной скорости, потребовались бы годы, чтобы оценить полную выгоду. Но эти реформы в лучшем случае (когда они хорошо продуманы, тогда как большинство из них – нет) повышают сторону предложения. Однако, как мы неоднократно замечали, слабость сегодняшней экономики кроется на стороне спроса и сокращения в доходах работников (в результате увольнений или понижения зарплаты). Снижение совокупного спроса понижает ВВП и ослабляет возможности тех, кто должен способствовать структурным трансформациям. Коррекция, скорее всего, будет нарушена. Фактически пока ничего не делается по поводу спроса и роста *сейчас* (и большинство европейских программ, кажется, делают мало или почти ничего). Структурные реформы, нацеленные на повышение эффективности, подразумевают, что для производства любого результата, который продуцирует современная экономика, будет требоваться меньше работников. А поскольку желательные структурные реформы могут осуществиться лишь в долгосрочном периоде, они несут в себе риск повышенной безработицы и пониженного результата в периоде краткосрочном.

Заключительные комментарии

Взгляды банкиров и других из 1 процента на то, как реагировать на кризис (сократить зарплаты и урезать бюджет), не приведут к восстановлению нашей экономики, к процветанию. Не всем даже ясно, что стратегии, которые они защищают, вряд ли приведут к успеху в сокращении дефицита в текущих условиях экономической слабости: более

низкий ВВП и более высокая безработица будут означать более низкие налоговые сборы и более высокие расходы. Также не всем ясно, что эти стратегии — в интересах 1 процента, хотя вполне легко увидеть, почему они могут так думать. Снижение заработной платы («большая гибкость рынка труда») позволит повысить прибыль, если только продажи поднимутся. Банкиры, кроме того, всегда сосредоточены на возвращении своих средств. Они рассматривают домохозяйства, которые должны им деньги. Если домохозяйство сократит расходы на себя, оно будет иметь больше денег для возвращения банку. Но, как я объяснил, аналогия между домохозяйством и экономикой — ложная: сокращение в расходах государства разрушит спрос и сократит рабочие места. Домохозяйство не будет иметь денег, чтобы вернуть банкиру, если его доход упадет соответственно сокращениям в расходах. И возвращение долга станет еще более сложным, если доход упадет кратно величине сокращений в расходах — что и доказывает современная экономика.

Что поражает, так это то, как много людей — экспертов и обычных граждан, тех, что в правительстве, и тех, что по другую сторону, — оказалось соблазненными мифом о жесткой экономии и мифом, что государственный бюджет похож на бюджет домохозяйства. Многие люди оказались в плену тонкого параллельного аргумента, которым правые оперировали в макроэкономике: дескать, вот было стимулирование, а экономике не стало лучше. Стало даже хуже. Стимулирование не сработало. Но стимулирование сработало: оно предотвратило дополнительное повышение уровня безработицы.

Один процент взял в заложники и исказил бюджетные дебаты — используя понятное сомнение о перерасходах. На самом деле это сомнение представляет собой прикрытие для программ, нацеленных на сокращение государственных расходов. А такие программы ослабят сегодняшнюю экономику, понизят рост в будущем и, что более важно для главной темы этой книги, повысят неравенство. Это сомнение использовалось даже для бюджетной баталии, чтобы доказать необходимость сокращения прогрессивности в нашей системе налогообложения и урезания и без того уже сокращенных программ социального страхования в стране.

Учитывая слабость в экономике (и отсутствие спроса сегодня, и отсутствие инвестиций в наше будущее), дефицитный фетишизм фокусируется на ложной проблеме, по крайней мере сейчас. Но даже если сдаться дефицитному фетишизму, мы показали, что существуют альтернативное налогообложение и политика расходов, которые могут одновременно повысить экономическую эффективность, повысить на-

циональные результаты и понизить уровень безработицы, а также обратиться к одной из самых волнующих проблем — растущему неравенству.

Основной источник неравенства для низов — это безработица. Безработные страдают. Страдают и те, что имеют работу, поскольку высокий уровень безработицы накладывает сильное давление на зарплаты. С тех пор как американский политический тупик сократил использование фискальной политики (налогов и расходов) для восстановления экономики до уровня полной занятости, надежда переместилась на денежную политику. Как указала эта глава, суть может стать еще хуже: дефицитный фетишизм может привести к жесткой экономии, которая ослабит экономику дальше и повесит еще большую ношу на денежную политику. Но готова ли денежная политика к такой задаче? Следующая глава объяснит, почему денежная политика на самом деле не служит нашей нации так хорошо, как должна: в слишком большой степени она была придумана для обслуживания финансового сектора и других интересов верхушки.

Глава 9

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И ЦЕНТРОБАНК: СОЗДАННЫЕ 1 ПРОЦЕНТОМ ДЛЯ 1 ПРОЦЕНТА

Некоторые читатели могут удивиться, увидев главу о макроэкономике — ветви экономики, которая имеет отношение к общему уровню экономической активности, с результатом (ВВП) и уровнем занятости, с процентными ставкам и инфляцией. Какое отношение она имеет к главной теме этой книги — неравенству? Ничто, однако, не влияет на благосостояние большинства граждан больше, чем состояние макроэкономики — будь то полная занятость или рост. И когда макроэкономическая политика терпит крах, уровень безработицы взлетает, низы оказываются среди тех, кто страдает больше всего. В широком смысле, макроэкономическая политика сильно влияет на распределение доходов. Политики должны знать это, но они часто действуют так, будто не знают. В самом деле, распределение доходов редко упоминается в макроэкономике, а это и есть главная проблема.

Самая важная ответственность политиков — поддерживать общую стабильность экономики. Великая рецессия представляет собой свидетельство колоссального провала. И этот провал наложил огромную но-

шу на обычных американцев — как работников, так и домовладельцев и налогоплательщиков, что мы описали в первой главе. Мы объяснили, как провалы макроэкономики окончательно выдвинули на передний план проблемы нашей экономической системы. Когда дела обстояли хорошо, большинство людей процветало и могло убедить себя, что те, кто не процветает, — виноваты в этом сами. Но с рецессией 2008 года это потеряло смысл. Слишком много людей, «игравших по правилам, хорошо учившихся, тяжело трудившихся», просто сводили концы с концами или вовсе не сводили концы с концами. *Система не работала.*

Эта книга доказывает, что во многих направлениях наша экономическая система приносила выгоду верхушке — за счет остальных. И что эта система далека от того, что было названо «моделью определения доходов по достижениям», в которой доходы отражают вклад в общество. В этой главе мы сфокусируемся на вкладе нашей макроэкономической политики в этот исход — до, в течение и после кризиса.

Политика предполагает выбор. Существуют распределительные последствия для всех стратегий. Центральная тема этой книги заключается в том, что некоторые из этих политических выборов одновременно повысили неравенство — принося выгоду верхушке — и навредили экономике.

Но многие варианты более сложны и подразумевают компромиссы. Если существует компромисс между инфляцией и безработицей, преследование более низкой инфляции означает более высокую безработицу — и работники пострадают; более низкая безработица означает более высокую инфляцию — и держатели облигаций увидят, как стоимость их активов падает. Фокусирование внимания на инфляции ставит интересы держателей облигаций в центр. Представьте, насколько иной могла быть денежная политика, если бы фокусировалась на удержании безработицы на уровне ниже 5%, нежели на поддержании уровня инфляции ниже 2%.

Разная политика накладывает разные риски на разные сегменты общества. Если дела идут плохо, кто страдает от последствий? Если дела идут хорошо, кто получает выгоду? ФРС играет на доверии, что банки могут сами управлять риском — игра, которая отлично окупается для банков (и особенно для банкиров), но в которой все остальные платят цену. ФРС могла бы обуздать безответственное и хищническое кредитование, злоупотребления в кредитной практике, но ее выбор — не вмешиваться. Снова банки выходят победителями, остальные — проигравшими.

Денежная и макроэкономическая политика и действия ФРС таким образом вносят свой вклад в растущую проблему неравенства в стране несколькими способами. Снизу и посередине более высокая, чем допустимо, безработица (подразумевающая более низкие зарплаты) означа-

ет более низкий доход для работников. Меньше защиты от злоупотреблений банков вредит качеству жизни. Мы даже увидим, как текущая макроэкономическая политика может вносить вклад в создание восстановления без рабочих мест – когда восстановление действительно идет полным ходом. Скрытые субсидии банкам и поддержка отмены регулирования, которые внесли большой вклад в финансиализацию экономики, делают взнос и в растущее неравенство наверху, а агрессивная политика борьбы с инфляцией означает, что богатые держатели облигаций не волнуются, что инфляция коснется их активов.

Эти провалы не случайны. Институциональные механизмы, с помощью которых установлена денежно-кредитная политика, призваны дать непропорциональное количество голосов банкирам и их союзникам. Это было даже отражено в моделях, которые стали частью стандартного набора инструментов центральных банковских домов. Пока они фокусируются на инфляции (нечто, о чем держатели облигаций так заботятся), они игнорируют распределение (нечто, заботы о чем со стороны центральных банковских домов банкиры не желают) – даже тогда, когда, как мы доказывали, растущее неравенство было критичным в создании экономической нестабильности.

Когда Великая рецессия привлекла внимание к растущему неравенству в Америке – разрушая миф о том, что все получают выгоду от роста, который произошел в предыдущую четверть века, – она разрушила и два других мифа: что-де фокус на инфляции был краеугольным камнем экономического процветания и что-де лучший способ обеспечения экономической стабильности – иметь независимый центральный банк. Эта глава объяснит, как осуществлявшаяся денежная политика одновременно ослабила общие экономические показатели и усилила неравенство.

Существует альтернативный набор стратегий и институциональных механизмов, которые обещают не только лучший и более стабильный рост, но и более справедливое распределение выгод от этого роста.

Как современная макроэкономика и денежная политика навредили 99 процентам

Центральный фокус большей части современной макроэкономики и денежной политики сосредоточен на инфляции – удержание инфляции на низком уровне и стабильность якобы предоставляют макроэкономические условия, в которых рыночная экономика может процветать. Ин-

фляция – особенно очень высокие и неустойчивые уровни инфляции – может быть проблемой, но Соединенные Штаты и Западная Европа не сталкивались с серьезной проблемой инфляции на протяжении более трети века [1]. Фокус на прошлых проблемах может отвлечь от более давящих вопросов сегодняшнего дня. В годы перед Великой рецессией куда бóльшие сомнения, чем возможное небольшое снижение эффективности от не слишком значительного роста инфляции, должны были вызывать очень большие потери от коллапса финансовой системы [2]. В годы после начала Великой рецессии бóльшую обеспокоенность, чем небольшие потери эффективности от небольшого роста инфляции, должны были вызывать очень большие потери от растраты ресурсов – как результата экономики, не работающей в полную мощность.

Как мы отметили в главе 4, те, кто пострадал больше всего в кризисах – это работники и малый бизнес, что было особенно верно в кризис, когда корпоративная прибыль оставалась высокой во многих секторах [3], а банки и банкиры поживали хорошо. Высокая безработица навредила тем, кто зависел от заработков на свою жизнь; большинство тех, у кого работа осталась, столкнулись с сокращенными часами и более низким доходом. Но это особенно навредило низам. Более квалифицированные работники были заменены менее квалифицированными, а менее квалифицированные – неквалифицированными. И пока каждая из этих групп страдала от понизившихся доходов, те, что были заменены на своих рабочих местах, пострадали больше всего [4].

Высокий уровень безработицы не только влияет на тех, кто теряет свое рабочее место или имеет сокращенные рабочие часы: это вредит всем нижним 99 процентам, снижая зарплату, поскольку работники конкурируют за рабочие места. И способ, которым бóльшая часть центральных банковских домов осуществляет денежную политику, создает глубокий эффект, работающий безжалостно в течение последних нескольких десятилетий. Как только заработная плата начнет восстанавливаться, центральные банковские дома, с их целеустремленным акцентом на инфляции, повышают опасность роста цен. Они поднимают процентные ставки и усложняют кредитование *для поддержания безработицы на излишне высоком уровне.* Слишком часто они преуспевают в предотвращении повышения заработной платы – в результате чего производительность растет *в шесть раз* быстрее заработной платы [5]. (На момент кризиса 2008 года работники еще не восстановили то, что они потеряли в последней рецессии) [6].

Для главных банкиров настало трудное время, ограничивающее их мнение по поводу политики регулирования денежной и банковской си-

стем. (Если бы они придерживались своего рукоделия и правильно оценили денежную и нормативную политику, экономика была бы в гораздо лучшей форме.) Центральной темой этих банкиров стало то, что должно быть больше «гибкости рынка труда», которая, как правило, означает снижение заработной платы (и особенно – минимальной заработной платы) и защиты рабочих мест. Но ослабление систем социальной защиты усилило неблагоприятное воздействие ошибок макрополитики на 99 процентов. Минимальные зарплаты не справлялись с инфляцией (так что *реальный* федеральный минимальный размер оплаты труда в США в 2011 году был на 15% *ниже*, чем почти треть века назад, в 1980 году); и это, очевидно, сделало снижение заработной платы проще, особенно для низов [7]. Страхование от безработицы также не шло в ногу со временем, поэтому те, кто потерял свою работу и был достаточно удачлив, чтобы иметь страховку от безработицы, получили долю от своей предыдущей зарплаты [8]. И, как мы видели в первой главе, количество безработных, которые не получают пособия, возросло до ошеломляющего уровня.

Но ослабление системы социальной защиты и принуждение к «более гибкому рынку труда» могло само по себе иметь усиленные экономические последствия искаженной денежной политики. Центральная экономическая проблема Великой рецессии, как мы отметили, кроется в отсутствии совокупного спроса. С хорошей системой социальной защиты доход работников и уровень потребления сохраняются, даже столкнувшись с ухудшающимся «шоком» для экономики. Экономисты называют это поглотителями шока, автоматическими стабилизаторами. С другой стороны, зарплаты, падающие в ответ на неблагоприятный шок для экономики, усиливает его эффекты. Главные банкиры, которые одновременно призывали к большей «гибкости зарплат», фокусировались на инфляции и игнорировали риски финансовой хрупкости, одновременно преследуя политику, ставящую экономику в риск большого шока и защищая политику, которая точно обеспечит, что этот шок, когда он случится, будет иметь глубокие и серьезные последствия.

Не обращая внимания на распределительные последствия денежно-кредитной политики

Как я отметил, стандартная макроэкономическая модель даже не осознает, что распределение доходов имеет значение, и потому неудивительно, что ФРС в своей политике зачастую не обращает внимания на распределительные сложности своих решений. Даже когда она фокуси-

руется на занятости, провал в принятии во внимание распределительных последствий ее действий ведет к осуществлению политики, которая может быть контрпродуктивна.

Например, ФРС фокусируется на процентных ставках в ошибочном убеждении, что изменение процентных ставок – это простой «рычаг», которым она может контролировать экономику: понижаем процентные ставки – и экономика расширяется; поднимаем процентные ставки – и она замедляется. И хотя наступили времена и обстоятельства, в которых процентные ставки могут иметь подобный эффект, в другие времена эти связи в лучшем случае слабы и могут быть более эффективными другие инструменты. Например, в реакции на пузырь рынка недвижимости имело бы больше смысла поднять нижние платежные требования для ипотеки, чем повышать процентные ставки. Однако никто не хотел замедлять продуктивные инвестиции только для того, чтобы подавить разрастание пузыря. Подобные предписания были анафемой для ФРС с ее религиозной преданностью ценовой системе и чудесам рынка.

Когда экономика вошла в штопор, понижение процентных ставок могло спасти банки, но это не подстегнуло экономику. Даже если более низкие процентные ставки, по которым банки платят фондам, перешли на заемщиков, во многих секторах не было бы сильного повышения инвестиций, учитывая низкий уровень использования мощностей – экономика уже имела более чем достаточно мощностей, чтобы производить все, что требуется. Потому, несмотря на дешевые деньги для банков – скрытая субсидия, – не существовало на самом деле выгоды для понижения процентной ставки. Когда ФРС понизила процентную ставку в ответ на коллапс технологического пузыря, это не привело к росту бизнес-инвестиций, но привело к образованию жилищного пузыря. Между тем в 2008–2009 годах, с небывало низкими ценами на недвижимость, было немыслимо представить, что пониженные процентные ставки возымеют эффект.

Этому была цена, тем не менее: все те пенсионеры, которые расчетливо инвестировали в государственные облигации, внезапно увидели, как исчезают их доходы. В этом случае был огромный переход состояния от стариков к государству и от государства к банкирам. Но было мало сказано о вреде, который был причинен старикам, и еще меньше было сделано, чтобы его компенсировать [9].

Пониженные процентные ставки могут сбавить расходы разными способами. Люди, близкие к выходу на пенсию, видя, что они могут откладывать куда больше в безопасных государственных облигациях, чтобы получить пенсию, которую они хотят, стремятся откладывать

больше. Как откладывают родители, чтобы отдать детей в колледж. Даже поверхностное внимание к распределительным последствиям подобной политики поднимает сомнения об эффективности политики низких процентных ставок [10].

ФРС, с фокусом на 1 проценте, тем не менее предположила, что более низкие процентные ставки повысят цены на фондовом рынке – помогая верхушке, как мы уже видели, владеющей непропорциональной долей фондового рынка, – а более высокие цены на фондовом рынке приведут к более высокому потреблению, поскольку люди будут чувствовать себя богаче. Но процентные ставки не будут оставаться на столь низком уровне всегда, что означает: прирост в ценах акций не будет постоянным. Необязательно, что любое временное поднятие цен на акции, вызванное временным понижением процентных ставок, приносящее выгоду исключительно богатым, станет причиной серьезного роста потребления [11].

И хотя политика низких процентных ставок, проводимая ФРС, не привела к восстановлению инвестиций, как она надеялась, это простимулировало тех, кто планировал инвестиции, чтобы заменить дешевый капитал на рабочую силу. Капитал добывался, по сути, по временной, искусственно заниженной цене, и можно было получить преимущество из этой необычной ситуации. Это придало силы искаженным паттернам инноваций, которые сосредоточились на сохранении рабочей силы в тот момент, когда она была в изобилии. Любопытно, что в момент, когда безработица среди неквалифицированных столь высока, продуктовые магазины и аптеки заменяют кассиров автоматами. ФРС делает все более и более вероятным, что, когда восстановление начнется, оно будет безработным. В самом деле, именно это было отличительной чертой выхода из рецессии 2001 года, в течение которой ФРС, как обычно, ставила процентные ставки на низкий уровень [12].

Помогая верхушке

Мы уже отмечали количество способов, которыми ФРС помогала банкам и банкирам, особенно в кризис. Федеральный резерв кредитовал банки *по очень низким процентным ставкам*, которые (особенно во время кризиса) куда ниже рыночного уровня. Если банк может занимать по ставке, близкой к нулю, и покупать долгосрочные государственные облигации, скажем, под 3 процента, это делает изящные три процента прибыли *из ничего* [13]. Кредиты банковской системе составили $1 триллион в год, стало быть, это – 30-миллиардный подарок. Но банки часто

делали еще лучше – они могли кредитовать фирмы с высшим рейтингом (премиальных клиентов) по более высоким процентным ставкам. Если они могут кредитовать хотя бы под 10%, тогда готовность государства одолжить им $1 триллион под нулевую ставку – это $100 миллиардов подарка в год [14].

Банки также могут вкладывать деньги в Федеральный резерв, и сейчас они, в первый раз, получают проценты по эти депозитам – еще один скрытый от налогоплательщиков трансфер банкам [15]. Любопытно, что этот последний дар может замедлить кредитование. Платить банкам, чтобы они *не кредитовали*, означает, что добавочная прибыль, которую банки получали от кредитования, снизилась [16].

С более широкой точки зрения стратегия финансовой помощи поставила интересы банков (и особенно больших банков) и банкиров впереди всей остальной экономики [17]. Деньги банкам давались *якобы* на поддержание потока кредитов, но никаких условий не было предъявлено финансовым институтам, получающим средства. Никаких условий по поддержанию потока кредитования, никаких условий, ограничивающих использование денег на выплату бонусов. Бóльшая часть денег, данных банкам, ушла на бонусы, а не на рекапитализацию банков. Деньги непропорционально уходили большим банкам, которые более заинтересованы в игре на фондовой бирже, нежели в кредитовании. Степень, в которой они вообще кредитуют, непропорциональна к большим международным фирмам. Государственные деньги, по большей части, не идут более мелким региональным и общинным банкам, которые фокусируются на кредитовании малого или среднего бизнеса [18]. Неудивительно, что сотни этих мелких банков обанкротились, а еще сотни – в такой опасной позиции [19], что им пришлось сократить кредитование [20]. Для стратегии, направленной на поддержание потока кредитов, решения ФРС (вместе с казна́чейством) были сильно искажены.

Отмена регулирования: ключ к возросшей финансиализации экономики

Пиетет по отношению к банкам лежит в сердце ФРС и других центральных банковских домов – это самый большой вклад в неравенство. Их отказ ввести адекватное регулирование и адекватное принуждение к соблюдению существующих норм – кульминация двух десятилетий финансового дерегулирования, которое началось при президенте Рейгане. ФРС и ее председатель Алан Гринспен оказались очень действенны

в отмене предписаний, сыгравших столь важную роль в том, что десятилетиями после Великой депрессии финансовая система служила на благо страны. Они также были действенны в предотвращении введения новых правил, отражающих изменения в финансовом секторе (например, разработка деривативов, которые угрожают стабильности финансовой и экономической системы) [21].

Это дерегулирование имело два связанных последствия, каждое из которых мы отмечали ранее. Во-первых, это привело к возросшей финансиализации экономики – со всеми ассоциированными искажениями и несправедливостью. Во-вторых, это позволило банкам эксплуатировать остальное общество – через хищническое кредитование, злоупотребление сборами по кредитным картам и другие практики. Банки переместили риски в сторону бедных и налогоплательщиков: когда дела идут не так, как предсказывали кредиторы, тяготы от последствий несут другие. ФРС не только не запретила это; она этому способствовала [22]. Ясно, что, *с точки зрения общества*, банки не помогали людям управлять риском; они его создавали. Но когда дело доходило до управления собственным риском, банкиры были более успешны. Они не несли издержки своих действий.

В период после кризиса позиция Федеральной резервной системы в спорах о регулировании показала, на чьей она стороне. Регулирование должно быть составлено так, чтобы мотивировать банки вернуться в скучный бизнес кредитования. Осознавая, что банки, слишком большие, чтобы потерпеть крах, имели извращенные стимулы, они должны были сфокусироваться на том, чтобы сократить размер и взаимосвязанность банков. Более того, банки, слишком большие, чтобы потерпеть крах, имели конкурентное преимущество перед другими банками – теми, кто предоставлял им финансы, зная, что они могут рассчитывать, по сути, на государственные гарантии, и потому они намерены предоставлять им средства по заниженным процентным ставкам. Вот и могли большие банки процветать не потому, что они более эффективны или предоставляют лучшие услуги, но потому, что они, по сути, субсидируются налогоплательщиками. Наш провал во введении налога, чтобы закрыть это преимущество, просто дает этим банкам *еще один* большой подарок [23]. Осознание, что чрезмерные бонусы дают финансистам стимул вовлекаться в излишние риски и недальновидное поведение, также должно привести к суровым предписаниям, регулирующим начисление бонусов. А уж в осознании риска банков с недостаточной капитализацией – где маленькие изменения в стоимости активов могут быть достаточными, чтобы вызвать банкротство, – должны быть весь-

ма суровые предписания по размерам бонусов и дивидендов до момента полного восстановления банковской системы. Осознавая роль, которую в банковском кризисе сыграли отсутствие прозрачности и деривативы, ФРС должна настаивать на том, что с этим нужно что-то делать.

Мало что было сделано по этому поводу, да и то, что было сделано, зачастую достигалось в оппозиции Федеральному резерву. Новый нормативный законопроект (Додда – Франка), подписанный в июле 2010 года, наделил большей частью ответственности за воплощение предписаний Федеральную резервную систему и, по крайней мере в некоторых сферах, она опять показала, кому принадлежит ее лояльность. Приведем несколько примеров. В дискуссии перед принятием закона Додда – Франка комитет сената, ответственный за надзор за деривативами, рекомендовал, чтобы банки, застрахованные государством, не могли выписывать деривативы. Пока было непонятно, были ли деривативы страховыми продуктами или игровыми инструментами, было очевидно, что они не были займами. Если бы они были страховыми продуктами, они должны были регулироваться надзорными органами в сфере страхования. Если бы они были игровыми продуктами, то должны были бы регулироваться органами по надзору за азартными играми. Но ни в каких ситуациях они не должны быть подписаны правительством США – через Федеральную корпорацию страхования депозитов (государственное агентство, страхующее *банковских вкладчиков*). Но Бен Бернанке (Ben Bernanke), глава ФРС, утверждал иное (в оппозиции двум региональным главам ФРС, которые, как оказалось, питают причудливую иллюзию о том, что банки должны сосредоточиться на банковских услугах). Бернанке и большие банки, что делают миллиарды в год на кредитных дефолтных свопах (КДС), выиграли.

Тем временем возник широкий консенсус среди экономистов и политиков (включая, по крайней мере, одного регионального главу ФРС, а также Мервина Кинга (Mervyn King), главу Банка Англии), что нужно что-то делать с банками, которые слишком круты, чтобы потерпеть крах. Кинг указал, что если они слишком большие, чтобы потерпеть крах, значит, они слишком большие, чтобы существовать. А еще даже раньше Пол Волкер (Paul Volcker), бывший глава Федерального резерва, высказывал соображение, что эти банки слишком велики, чтобы ими управлять. Но нынешний и бывший главы совета директоров ФРС (Гринспен и Бернанке, ответственные за кризис), кажется, никогда не осознавали проблему, а если и осознавали, то явно недостаточно, чтобы предложить какие-то действия. А здесь многое можно было сделать: от нормативных решений, ограничивающих размер банка и расписыва-

ющих, что они могут делать, до налогов, чтобы закрыть преимущества, описанные ранее.

ФРС, конечно, никогда не намеревалась повышать неравенство – ни с помощью выгоды, которую она обеспечивала верхушке, ни тем, что она делала и что признавала допустимым для банков делать со средним и низшим классом. В самом деле, как мы объясним позже, большая часть членов совета директоров, вероятно, и правда верила, что их стратегии – слабый контроль, борьба с инфляцией, помощь банкам – необходимы для функционирования нашей экономики, что они обеспечат рост, от которого все получат выгоду. Но это только свидетельствует о степени, в которой ФРС была «захвачена» точкой зрения и мировоззрением банкиров.

К более демократичному Центральному банку [24]

Центральный тезис нынешней конвенциональной истины заключается в том, что центральные банки должны быть независимы. Если они являются субъектом политических сил, то, следовательно, политики будут манипулировать денежно-кредитной политикой для своих краткосрочных преимуществ за счет долгосрочных издержек; перед выборами они будут чересчур стимулировать экономику с ценой – более высокой инфляцией, – которая будет заплачена после выборов. Более того, с независимыми центральными банками, обязанными поддерживать низкую инфляцию, рынки не будут встраивать инфляционные ожидания в свое поведение. Тогда инфляция будет взята под контроль, а общие показатели экономики улучшатся.

Провал независимых центральных банков

Независимые центральные банки Соединенных Штатов и Европы не работали особенно хорошо в последний кризис. Они однозначно действовали куда хуже, чем менее независимые центральные банки Индии, Китая и Бразилии. Причина была очевидна: американские и европейские центральные банки были, по сути, взяты в заложники финансовым сектором. Они могли не быть демократически подотчетны, но они отвечали интересам и точкам зрения банкиров. Банкиры хотели низкую инфляцию, нерегулируемый финансовый сектор со слабым надзором,

и они это получили – хотя экономические потери от инфляции были крошечными по сравнению с потерями, которые возникли из чрезмерно свободного финансового рынка. С потерями простых потребителей от хищнического кредитования расправились быстро – в самом деле, дополнительная прибыль повысила финансовую мощь банков. Устойчивость банковской системы была, в конце концов, первой задачей центральных банков.

Захват

Мы видели во второй главе, что агентства по регулированию захвачены теми, кого они должны регулировать. Об этом свидетельствуют политика, которую они преследуют, и предписания, которые они принимают. Эти предписания более отражают интересы и точку зрения тех, кого они должны регулировать, нежели государственный интерес. Захват случается частично как результат ротации, когда регуляторы приходят из регулируемого сектора и, после недолгого пребывания в правительстве, возвращаются назад. «Захват» – это отчасти то, что называется когнитивным захватом, в котором регулятор принимает менталитет регулируемого. В Соединенных Штатах захват осуществляется более прямым путем, поскольку Уолл-стрит строго взвешивает потенциальных назначенцев в центральный банк. Я видел в период администрации Клинтона, когда на два превосходных назначения было фактически наложено вето финансовыми рынками: одно, поскольку она демонстрировала обеспокоенность дискриминацией в кредитовании, другое, поскольку он казался слишком обеспокоенным проблемами стимулирования экономического роста и полной занятости. Наиболее любопытный случай произошел во время работы администрации Обамы, которая предложила великолепного нобелевского лауреата, создавшего новаторскую работу, в которой расширялось наше понимание безработицы и ее детерминат – то есть нечто, что должно быть центральным предметом беспокойства ФРС. Возможно, некоторые в финансовых рынках поняли, что иметь человека, который критично мыслит, кто может выразить сомнения по поводу определенных конвенциональных доктрин центрального банка, показывая, что они не основаны на экономической теории или доказательствах, будет *неудобно.* Его назначение не прошло даже через банковский комитет сената [25].

Несмотря на подобное давление, существует значимое разнообразие точек зрения среди начальников ФРС [26]. Был даже один, предупреждавший о плохом кредитовании в жилищном секторе, но он был

эффективно проигнорирован другими. В этой рецессии несколько начальников ФРС были твердо уверены, что безработица – это *ключевая* проблема, и существует понимание, что основная проблема – отсутствие спроса. Некоторые даже делали еретические (для центрального банка) предположения, что пока экономический уровень безработицы значительно ниже, безработица, а не инфляция, должна быть «целью» денежно-кредитной политики.

Отсутствие веры в демократию

Отсутствие веры в демократическую подотчетность со стороны тех, кто голосует за независимые центральные банки, должно бы вызывать очень большое беспокойство. Где может быть проведена линия, передающая основные ответственности государства`независимым органам? Тот же аргумент о политизации может быть приложим к налоговой и бюджетной политике. Я подозреваю, что некоторые представители финансового рынка будут не против передать эти обязанности «техническим экспертам». Но это скрытый план: финансовые рынки не будут удовлетворены только набором технических экспертов. Они предпочитают, как мы видели, «экспертов», которые разделяют их взгляды – взгляды, которые поддерживают их интересы и идеологию. Федеральный резерв и его председатель любят притворяться, что они над политикой. Это удобно, чтобы не нести ответственность и быть независимым. Они рассматривают себя как просто мудрых мужчин и женщин, государственных слуг, помогающих управлять сложным кораблем экономики.

Но если существуют какие-либо сомнения в политической природе ФРС и его главы, они должны быть разрешены наблюдением за, казалось бы, меняющимися позициями центрального банка в течение последних двадцати лет. В 1993 году, когда Соединенные Штаты имели большой дефицит бюджета и высокий уровень безработицы, председатель ФРС Алан Гринспен заставил правительство предпринять решительные действия по сокращению дефицита, с пониманием, что процентные ставки тогда будут сокращены, чтобы вернуть экономику к полной занятости. Но экономика столкнулась с безработицей; она не была перегрета. Не было причин, чтобы поставить снижение процентных ставок в зависимость от сокращения дефицита. В самом деле, заниженные процентные ставки и повышенная доступность кредита могли работать рука об руку, помогая экономике расти, и это сотворило бы чудеса для дефицита. Но процентные ставки были уменьшены чуть ниже 3%. Есть предположение, что, если бы они были снижены еще

чуть-чуть, экономика имела бы более уверенное восстановление. Тогда, в 2001 году, Гринспен убедил конгресс снизить налоги, *создавая огромный дефицит* и отвечая на рецессию понижением процентных ставок на еще более низкий уровень — в конце концов, ниже 1%. Единственная интерпретация подобных, казалось бы, непостоянных позиций — это что реальной целью было сокращение государственных расходов и урезывание налоговой прогрессивности [27].

В любой демократии государственная организация (и сделаем вид, что это так, что центральный банк — это государственная организация) может иметь некоторую степень подотчетности. Должен быть надзор, чтобы удостовериться, что здесь нет должностных преступлений, что центральный банк функционирует в согласии с его мандатом, что этот мандат находится в согласии с общественным интересом. В современном демократическом обществе управление — это основная проблема. Как те, кто ответственен за принятие важнейших решений, выбираются? Как принимаются решения? Есть ли достаточная прозрачность, чтобы здесь мог быть значимый общественный контроль?

Мало вещей, волнующих граждан больше, чем качество функционирования экономики, а денежно-кредитная политика — центральный детерминант этой деятельности. В самом деле, стандартные модели в политической науке показывают, что особенно уровень безработицы и скорость его изменения являются наиболее важным детерминантом результатов выборов президента и конгресса. Однако кажется, что в нынешних механизмах государственные чиновники отчитываются за что-то, над чем они не имеют одного из главных рычагов контроля.

Система управления и подотчетности в Соединенных Штатах для нашего центрального банка должна, фактически, быть оскорблением. Денежная политика устанавливается комитетом (называемом Комитет открытого рынка), состоящим из семи членов совета директоров ФРС плюс двенадцать глав региональных Федеральных резервных банков, из которых только глава нью-йоркского ФРБ и четверо других имеют право голоса. Но региональные президенты Федеральных резервных банков выбираются в непрозрачном процессе, который не дает общественности сказать много и в котором банки (которые они должны, по идее, регулировать) имеют слишком много влияния [28].

Хотя нынешний президент ФРС Бен Бернанке в свое время мощно написал о добродетели прозрачности [29], он, кажется, изменил свое мнение с тех пор, как предоставление скрытой помощи банков переместилось в центр повестки дня ФРС. Когда СМИ запросили информацию, ссылаясь на то, что государственные органы обязаны ее раскры-

вать в соответствии с Законом о свободе информации, ФРС заявила, что она не подпадает под действие этого закона. Федеральный окружной суд не согласился, но ФРС была непоколебима — она отказалась раскрывать то, что пресса хотела знать. ФРС подала апелляцию на это решение окружного суда, но и апелляционный суд подтвердил: да, подотчетна. По некоторым сообщениям, ФРС хотела апеллировать в Верховном суде, не скажи ей Белый дом, что она является фактически частью правительства и обязана подчиняться законам, которые касаются других государственных органов. Конгресс, независимо, потребовал аудит того, что делает ФРС, в том числе — кто получает деньги.

В конце концов, ФРС поддалась давлению судов и конгресса. И, когда информация была раскрыта, американцы поняли лучше, почему Федеральный резерв не хотел ее открывать. Реальная причина секретности, как оказалось, была — спрятать политику, не встречавшую народной поддержки, и скрыть нестыковки между тем, что ФРС говорила и что происходило на самом деле [30].

В великой финансовой помощи, которая отметила начало Великой рецессии, глава нью-йоркского ФРБ был одним из триумвирата (вместе с главой ФРС и министром финансов), кто сформировал помощь, определив, кого спасать, а кого наказывать, и кто сколько получит, и на каких условиях. И он, как оказалось, был назначен комитетом, состоявшим из банкиров и топ-менеджеров некоторых из тех самых фирм, что получили помощь *на самых лучших условиях* [31]. Это — проявление, если не реальное воплощение, конфликта интересов. Американцы никогда до конца не поймут, почему AIG получила финансовую помощь в таком размере. И почему, когда их деривативы были выкуплены обратно, за них платили по 100 центов за доллар — куда больше, чем было необходимо. Но когда конечные бенефициары финансовой помощи AIG были раскрыты, все стало ясно: самым большим бенефициаром оказался Goldman Sachs, другими получателями были большие зарубежные банки, некоторые из которых подозревались в сложных финансовых махинациях с Goldman Sachs. Казалось особенно странным, что Соединенные Штаты оказывали финансовую помощь зарубежным банкам. Ведь если зарубежные банки в беде, то кому, как не зарубежным правительствам, спасать свои банки!

Чем больше информации раскрывалось, тем яснее становилось, что ФРС масштабно кредитовала зарубежные банки задолго до кризиса сентября 2008 года [32]. Очевидно, что ФРС США была последней надеждой не только для банков США, но и зарубежных банков [33]. Если бы американские банки предприняли подобные сложные и рискованные

контакты с этими другими банками, а они бы затонули, то что – американские банки оказались бы в опасности? Если так, то очевидно, что ФРС провалила свою надзорную работу точно так же, как и регуляторную ответственность. Также стало ясно, что, несмотря на заявления ФРС, утверждающие, что проблема ипотеки и лопнувшего пузыря была под хорошим контролем [34], глобальные финансовые рынки переживали травму месяцами.

Данные, которые ФРС заставили обнародовать, показали также, что в месяцы после коллапса Lehman Brothers большие банки (как Goldman Sachs) занимали огромные суммы у ФРС, одновременно утверждая публично, что находятся в отличном состоянии.

Ничто из этого не должно удивлять: независимый центральный банк, захваченный финансовым сектором, будет принимать решения, которые представляют убеждения и интересы финансового сектора.

Даже если было бы желательно иметь центральный банк, независимый от демократического политического процесса, совет директоров должен, по крайней мере, быть репрезентативным, в нем не должны доминировать представители финансового сектора экономики. Некоторые страны не позволяют специалистам из финансового сектора работать в советах директоров центральных банков – они усматривают в этом очевидный конфликт интересов. Существует огромное количество экспертов за границами финансового сектора. В самом деле, люди из финансового сектора настроены на заключение сделок и не являются экспертами в сложностях макроэкономических взаимозависимостей. Сегодня, к счастью, есть реальные эксперты в ряде организаций, не входящих в финансовый сектор, – включая академии, НГО (негосударственные организации) и союзы.

Те, кто предпочитают независимый центральный банк, часто приходят к выводу, что никакие компромиссы не вовлечены в решения, принимаемые банком. Технические эксперты могут выяснить лучший способ управления экономикой, так же как они решают, как лучше спроектировать мост. Но компромиссы – это суть экономической политики. Всегда есть, как мы отмечали, выбор; некоторые от этого выбора получат выгоду, другие проиграют. Очевидно сейчас, что ФРС провалилась в поддержании экономической стабильности – а после кризиса она провалилась в восстановлении экономики. Также очевидно, что экономические доктрины, на которых ее политика основана, сильно подпорчены. Нет политики без риска. Но политика, выбранная ФРС, накладывает тяжесть риска на плечи домовладельцев, работников и налогоплательщиков, в то время как прибыль достается банкам. Существу-

ют другие стратегии – с другими рисками, в которых лучшее получило бы общество, даже если банки что-то проиграли бы. Мы должны понимать, что решения центрального банка обязательно политические; они не должны быть переданы технократам, и они точно не должны быть оставлены тем, кто непропорционально представляет корыстные интересы [35].

Еврокризис — пример

Институциональные недостатки в проектировании системы центрального банка для регулирования деятельности банков и определения процентных ставок в Соединенных Штатах проявились также по всему миру. Перед кризисом Америка считалась моделью хорошего институционального дизайна, и страны повсюду имитировали его. В период после кризиса недостатки в системе стали очевидны, а Соединенные Штаты и другие, что приняли подобные институциональные механизмы, должны размышлять о реконструкции.

Каким бы я ни был критично настроенным к ФРС, я нахожу в Европе вещи даже похуже. Американский центробанк *официально* должен следить за инфляцией, ростом и занятостью. Европейский Центробанк (ЕЦБ), европейский эквивалент Федеральному резерву, управляет еврозоной из семнадцати стран и предполагается, что он фокусируется только на инфляции. Это отражает менталитет банков и финансового сообщества даже больше, чем ФРС. Реакция ЕЦБ на огромный долговой кризис, который начался с Греции в январе 2010 года, представляет показательный пример. Сначала Греция, затем Ирландия и Португалия, затем – Испания и Италия столкнулись с процентными ставками по своему долгу, которые были неустойчивы. Призрак греческого дефолта с отдаленной возможности в январе 2010 года сместился к неизбежности к июлю 2011 года, хотя были использованы более вежливые слова вроде «реструктуризация долга». Греция задолжала больше, чем могла, вероятно, выплатить без причинения политически неприемлемой боли гражданам страны. Когда единственная проблема, казалось, была в Греции, простая заплатка на европейской системе могла сотворить чудо. Но когда большие страны (типа Испании и Италии) столкнулись с трудностями в финансировании своего долга по разумным процентным ставкам, стало ясно, что проблема потребует более решительных действий.

ЕЦБ сыграл, в лучшем случае, двусмысленную роль [36]. Например, в случае Греции он настоял, что любая реструктуризация долга (прось-

ба кредиторов списать долг или отложить возвращение) должна быть добровольной. Они сказали, что какое бы соглашение ни было достигнуто, нельзя позволить устанавливать «кредитное событие». Это означает, что подобное событие запустит выплаты по кредитным дефолтным свопам, рискованным ценным бумагам, которые окупятся, если Греция признает дефолт. Говоря это, ЕЦБ, казалось, ставил интересы банков далеко впереди интересов греческого народа. Греция нуждалась в глубокой реструктуризации (можно сказать по-другому: в большом сокращении долгового бремени), далеко превосходящей то, что могло бы возникнуть из добровольной реструктуризации. Но – только добровольное списание не считалось бы кредитным событием.

Было кое-что еще более любопытное в позиции ЕЦБ. Кредитные дефолтные свопы предполагаются для представления страхования. Если у вас есть страховой полис, вы хотите, чтобы страховая компания была к вам добра и объявила, что «страховой случай» имеет место: это единственный способ получить компенсацию. Фактически иногда люди делают нечто, чтобы создать такую ситуацию (именно отсюда и появился термин «моральный ущерб»). В случае Греции ЕЦБ сказал, что он не хочет, чтобы подобные страховые полисы были затронуты. Если деривативы были куплены как страховые продукты, тогда банки должны хотеть забрать страховку, и ЕЦБ, защитник банков, хочет того же. Единственное объяснение было в том, что ЕЦБ провалился в роли регулятора, а некоторые банки, вместо того чтобы покупать страховку, были вовлечены в азартные игры и могли проиграть, если бы кредитные дефолтные свопы пришлось гасить. Здесь, как кажется, ЕЦБ поставил интересы этих банков уже впереди интересов не только жителей Греции, но и тех банков, которые были более ответственны и купили страховку [37].

Разумеется, ответственность ЕЦБ и европейских финансовых властей заключалась в том, чтобы обеспечить адекватную капитализацию банков и не позволять им излишне рисковать. То, что они безжалостно провалились, было очевидно: недели спустя после того, как европейские финансовые организации получили чистое карантинное свидетельство (за прохождение стресс-теста, спроектированного предположительно, чтобы убедиться, что банки могут пережить большой экономический стресс), ирландские банки пережили коллапс. А после того, как несколько недель спустя они получили еще один знак одобрения, предположительно усложнив стандарты, потерпел крах другой главный европейский банк (Dexia) [38].

Денежная политика и битва идей

В сущности, через всю эту книгу проходит тема битвы за идеи — какого рода общества, какого рода политика лучше всего подходят для *большинства граждан*? Эти сражения выглядят, как попытка убедить всех: то, что хорошо для 1 процента, о чем верхушка заботится и чего хочет, — все это хорошо для каждого: более низкие налоговые ставки наверху, сокращение дефицита, сокращение государственного вмешательства.

Вряд ли можно считать совпадением, что текущая модная денежная макроэкономика находит свои истоки в работе влиятельного экономиста чикагской школы Милтона Фридмана, сильного защитника так называемой свободной рыночной экономики, которая понижает важность экстерналий и игнорирует неполноту информации и другие «посреднические» проблемы [39]. В то время как его новаторская работа по детерминантам потребления правомерно заработала ему Нобелевскую премию, его убеждения о свободном рынке были основаны скорее на идеологии, чем на экономическом анализе. Я помню долгие дискуссии с ним о последствиях несовершенной информации или рисках несовершенных рынков; моя собственная работа и исследования множества коллег показали, что в этих условиях рынки обычно работают плохо. Фридман просто не мог или не хотел принять эти результаты. Он не мог опровергнуть их. Он просто *знал*, что они были ложными. Он и другие экономисты свободного рынка имели два ответа: даже если теоретические результаты были истинными, они были «курьезами», исключениями, подтверждавшими правила; и даже если проблемы были широко распространенными, в их разрешении нельзя было полагаться на государство.

Денежная теория и политика Фридмана отражает его приверженность идее скромной роли государства и ограничения его влияния. Доктрина, которую он продвигал, называется монетаризм; она утверждает, что государство должно просто повышать денежную массу фиксированными темпами (темпы роста производства, равные темпам роста рабочей силы плюс темпы роста производительности). То, что эта денежная политика не могла быть использована для стабилизации *реальной* экономики — то есть обеспечить полную занятость — не было поводом для беспокойства. Фридман верил, что экономика сама по себе будет оставаться практически на уровне полной занятости. Любое отклонение, с его точки зрения, быстро корректируется, пока государство все не испортит.

В глазах Фридмана Великая депрессия была не провалом рынка, а провалом государства: ФРС провалилась в осуществлении того, что

должна была сделать. Это позволило денежной массе ослабнуть. В экономике у нас нет возможности экспериментировать. Мы не можем организовать новую Великую депрессию, сменив в ее ходе денежную политику, чтобы посмотреть на последствия. Но Великая рецессия предоставила (в некотором смысле) чудесную (но дорогую) возможность протестировать некоторые из этих идей. Бен Бернанке, ученик Великой депрессии, зная критику действий в ту пору Федерального резерва, не хотел быть обвиненным в игнорировании выученных уроков. Он наполнил экономику ликвидностью. Стандартная мера деятельности денежной политики – это размер бухгалтерского отчета ФРС: сколь много она одолжила банковской системе и купила в государственных и других облигациях. Бухгалтерский баланс практически утроился, от докризисных $870 миллиардов (28 июня 2007 года) до $2,93 триллиона на момент печати этой книги (29 февраля 2012) [40]. Этот рост ликвидности – вместе с масштабной казначейской помощью – мог спасти банки, но потерпел крах в предотвращении рецессии. ФРС могла вызвать кризис через свою скверную денежно-кредитную политику или слабое регулирование, но она мало что могла сделать, чтобы предотвратить спад. В конце концов, ее председатель это признал [41].

На взгляд Фридмана, регулирование банковской деятельности – как и большинство других регулирующих вмешательств, мешает экономической эффективности. Он защищал «свободную банковскую деятельность», идею, которая была опробована и потерпела крах в XIX веке. Эта идея нашла добровольного студента в лице чилийского диктатора Аугусто Пиночета. Свободные, ничем не ограниченные банковские услуги привели к взрыву экономической активности, поскольку открывались все новые банки, и потоки кредитов свободно текли. Но точно так же, как это у американской нерегулируемой банковской индустрии не заняло много времени поставить американскую экономику на колени, Чили испытало глубочайший спад уже в 1982 году. У Чили ушло более четверти века на то, чтобы расплатиться с долгами, в которые государство влезло в решении этой проблемы.

Несмотря на эти опыты, мнение, что финансовые рынки хорошо функционируют сами по себе (и что государство не должно вмешиваться), стало доминирующей темой в течение прошедшей четверти века, продвигаемой, как мы видели, главой ФРС Аланом Гринспеном и непрерывающимся рядом министров финансов. И опять, как мы отмечали, оно хорошо служило интересам финансового сектора и других наверху, даже если искажало экономику. Более того, хотя коллапс финансовой системы стал, казалось, для ФРС сюрпризом, так быть не

должно. Пузыри являются частью западного капитализма с самого начала – от тюльпаномании 1637 года в Нидерландах до жилищного пузыря 2003–2007 годов [42]. И одна из ответственностей денежных властей в обеспечении экономической стабильности – сдерживать появление этих пузырей [43].

Монетаризм был основан на заключении, что скорость обращения – количество раз, которое долларовая банкнота оборачивается в течение года – была постоянной. И пока в некоторых странах и в некоторых местах это было так, в быстро изменяющейся глобальной экономике конца двадцатого века это было иначе. Теория была глубоко дискредитирована всего через несколько лет после того, как она стала модной среди чиновников центральных банков. Что ж, они быстренько отказались от монетаризма и стали искать новую религию, соответствующую их вере в минимальное вмешательство в рынки. Они нашли ее, нацелившись на инфляцию. В этой схеме центральные банки должны держать уровень инфляции (2% было модным числом) и в любой момент, когда инфляция превосходит этот уровень, они должны поднимать процентные ставки. Более высокие процентные ставки, дескать, замедлят рост и, значит, замедлят инфляцию [44].

Помешательство на инфляции

Нацеливание на инфляцию было основано на трех спорных гипотезах. Первая – что инфляция это верховное зло; вторая – что поддержание низкой и стабильной инфляции необходимо и почти достаточно для поддержания высокого и стабильного *реального* темпа роста; третья – что все получают выгоду от низкой инфляции [45].

Высокая инфляция – такая, как гиперинфляция, заразившая Германскую Веймарскую республику в ранних 1920-х – это настоящая проблема; но это не *только* экономическая проблема, да и, зачастую, не самая важная [46]. Инфляция, как мы заметили, не была главной проблемой в Соединенных Штатах и Европе треть века. По крайней мере в Соединенных Штатах ФРС имеет сбалансированный мандат – в ее ведении *инфляция, занятость, рост*. Но на практике в центре внимания – инфляция, и до недавнего времени любой банкир, предположивший иное, рисковал стать парией. Даже в Соединенных Штатах, которые столкнулись с безработицей в 9% (и скрытой безработицей, что означает настоящий уровень безработицы куда более высокий), три «инфляционных ястреба» во главе ФРС проголосовали за поднятие процентных ставок, поскольку их единственной проблемой на уме была инфляция.

В 2008 году, незадолго до коллапса глобальной экономики, нацеливание на инфляцию было подвергнуто тесту. Многие развивающиеся страны столкнулись с более высокими темпами инфляции не по причине плохого макро-менеджмента, но потому, что цены на топливо и еду выросли, а эти вещи представляют собой значительно бо́льшую часть бюджета среднего домовладения в развивающихся странах, нежели в богатых. В Китае, например, инфляция подошла к порогу в 8% и перевалила за него. Во Вьетнаме она достигла 23% [47]. Возведение инфляции в статус главной цели означает, что развивающиеся страны должны поднять свои процентные ставки. Но инфляция в этих странах была по большей части *импортирована.* Поднятие процентных ставок в них не имеет большого эффекта на международные цены зерна или топлива [48].

Настолько долго, насколько страны остаются интегрированными в глобальную экономику – и не предпринимают мер по ограничению влияния международных цен на домашние цены, – они, их домашние цены на еду и энергию, будут связаны и подниматься, когда поднимаются международные цены [49]. Повышение процентных ставок может сократить совокупный спрос (что может замедлить экономику) и укротить рост цен на некоторые товары и услуги, особенно на те, что не связаны с внешней торговлей. Но пока они держатся на терпимом уровне, эти меры сами по себе не приведут к снижению инфляции до целевых показателей. Если глобальные цены на еду и энергию взлетают на 20% в год, для уровня *общей* инфляции в 2% потребуется, чтобы зарплаты и цены повсюду упали. Это практически точно запустит отмеченный экономический спад и высокую безработицу. Лекарство может быть хуже, чем болезнь [50].

Для инфляционных ястребов экономика всегда на краю пропасти. Посыл примерно такой: однажды стартовав, инфляция будет трудно поддаваться контролю. А так как расходы на ликвидацию последствий инфляции – дефляцию, как это называют, – слишком велики, то лучше расправляться с нею немедленно. Но эти взгляды не основаны на тщательной оценке свидетельств. Там нет пропасти, а мягкие подъемы инфляции, если они выглядят так, будто грозят стать постоянными, могут быть просто обращены вспять усложнением доступности кредитов [51]. Короче говоря, просто неправильно считать, что лучший способ поддерживать высокую занятость и сильный рост – сконцентрироваться на инфляции. Фокус на инфляции отвлекает внимание от вещей куда более важных: потери от даже умеренной инфляции несравнимы с потерями в результате финансового коллапса.

Делая кому-то одолжение

Как мы видели, в стандартных экономических моделях существует обоснование для поддержания низкого уровня инфляции, но эти модели ведут в неверном направлении. На основании этих моделей защитники удержания инфляции на низком уровне борются за низкую инфляцию, поскольку это будет хорошо для экономики в целом. Они не выделяют держателей облигаций как больших получателей выгоды от низкой инфляции. Инфляция, как она есть, это самый жестокий налог. Он влияет на каждого без разбора и особенно — на бедных, кто меньше всего способен ее вынести. Но спросите кого угодно, кто находится без работы уже четыре года, что он предпочтет — еще один год безработицы или небольшой рост инфляции, скажем, от одного до двух процентов. Ответ однозначен. Потери, которые безработица приносит работникам, высоки и ими трудно управлять. Лучше хоть какая-то работа, зарплата на которой понижается в реальных терминах на несколько процентов, чем ее отсутствие.

Эксперты Уолл-стрита привыкли утверждать, что инфляция вредит бедным пенсионерам, но этот аргумент также некорректен — по крайней мере с тех пор, как программа социального страхования корректирует инфляцию [52] и ее получатели, следовательно, защищены. В периоды, когда рынки работают хорошо, работники также защищены. Растущие цены увеличивают (предельный) доход производителей, а значит, соразмерно должна увеличиваться зарплата работников [53]. Это в основном потому, что в периоды исторически высокой инфляции были большие стрессы в реальном секторе экономики, эпизоды инфляции часто сопровождались снижением реальных доходов работников.

Держатели облигаций не делают никому одолжения, когда они поддерживают бдительность в отношении инфляции, и особенно тогда, когда они убеждают денежные органы повышать процентные ставки. Они просто помогают себе. И это — односторонняя ставка: если даже центральные банки бдительны чрезмерно, а инфляция ниже, чем они ожидали, или если цены на самом деле индуцированы ее снижением, то держатели облигаций все равно выиграют — как из-за высоких процентных платежей, ими получаемых, так и за счет более высокой стоимости денег, которые они получат назад, когда настанет срок платежа по облигации.

Нет компромиссам

Докризисный экономический анализ утверждал, что государственное вмешательство не нужно не только потому, что рынки сами по себе — эффективны и стабильны, но и потому, что вмешательство это неэф-

фективно. Пузыри, по этой логике, не существовали. А если он, пузырь, возникал, государство в него не верило до тех пор, пока он не лопался. Да и то сказать, единственный видимый властями инструмент избавления от него – тупой инструмент процентных ставок. Выходило, что лучше было позволить пузырю надуваться и лопнуть, чем искажать экономику в попытках его предотвращения, поскольку расчистка хаоса после оказалась более дешевой.

Если бы лидеры ФРС не были так привязаны к мысли, что пузырей не существует, им было бы очевидно (как это было очевидно профессору экономики Йельского университета Роберту Шиллеру (Robert Shiller), одному из ведущих экспертов жилья) [54], что беспрецедентный рост цен на жилье относительно доходов *почти наверняка представляет собой пузырь*. Добавим, что Федеральный резерв не должен был опираться на изменения процентных ставок, чтобы замедлить пузырь – он должен был повысить нижний порог платежных требований или усложнить стандарты кредитования. Конгресс дал ФРС власть делать это в 1994 году. Однако ФРС связала себе руки своей привязанностью к рыночному фундаментализму.

Примерно то же имели в виду экономисты, говоря о том, что деятельность ФРС должна соблюдать условие не обращаться к безработице. Люди в динамичной экономике должны передвигаться с работы на работу, а это требует времени, что создает *естественный* уровень безработицы. Толкать экономику за пределы этого естественного уровня будет, в сущности, означать – подталкивать экономику к постоянно растущей инфляции (с этой точки зрения). Как только уровень безработицы падает ниже естественного уровня, даже ненадолго, – инфляция повышается; но участники рынка ожидают именно такой динамики инфляции, а потому встраивают ее в зарплаты и повышение цен. В конце концов (и в глазах этих экономистов – довольно скоро) центральный банк будет вынужден сдаться, позволяя безработице вернуться в естественное состояние. Но тогда, согласно этому взгляду, дальнейшая цена должна быть заплачена, чтобы понизить уровень инфляции. Чтобы это сделать, безработица должна быть выше естественного уровня. Иначе инфляция станет просто постоянной. Их утверждение: выгод от временно низкого уровня безработицы гораздо меньше, чем издержек – в более высокой инфляции и последующей высокой безработице.

Эти идеи обеспечили интеллектуальный комфорт для центральных банков, которые не хотели ничего делать по поводу безработицы. Но существовала суровая почва для скептицизма по поводу этих идей: некоторые страны, как Гана и Израиль, сумели понизить инфляцию очень

быстро и с малыми затратами. Лежащая в основе гипотеза о том, что существуют устойчивые отношения между уровнем безработицы и скоростью ускорения инфляции, не прошла испытание временем. И даже более сильная гипотеза, обосновывающая утверждения, что издержки дефляции куда больше, чем польза от несколько повышенной инфляции, никогда на самом деле не была доказана [55].

Использование термина «естественный» к уровню безработицы предполагает, что это «естественно», а естественное — это хорошо, или, по крайней мере, неизбежно. Однако нет ничего естественного в высоком уровне безработицы, который мы видим сегодня. И эти идеи используются теми, кто не хочет, чтобы государство предпринимало шаги в этом отношении. Существует, как я верю, значительная возможность для понижения уровня безработицы. Миллионы американцев имеют работу, но работают неполный рабочий день или укороченные часы *просто потому, что в экономике нет достаточного совокупного спроса.* Какими бы ни были догадки по поводу уровня «естественного» роста безработицы сегодня (да и можно ли верить, что идея естественной безработицы в принципе имеет смысл?), ясно, что пользу принесет только повышение совокупного спроса [56].

Разумеется, государство должно делать больше, чем просто повышать совокупный спрос; оно должно помогать людям менять сектор экономики — с того, где они были нужны вчера, на тот, где они будут нужны завтра. Эти «стратегии активного рынка труда» доказали эффективность в некоторых странах, особенно в Скандинавии. Сокращения в государственных расходах для таких программ не только понизят общий доход (с понижением спроса), но приведут также к более высокому уровню «естественной безработицы» (если такая вещь существует). Сокращения государственной поддержки высшего образования — которые были особенно велики в науке, инженерном деле и сфере здравоохранения, поскольку эти области особенно дороги для обучения, — означают, что некоторые рабочие места в этих сферах останутся незаполненными, а урезание непропорционально сократит способность бедных учиться больше и получить хорошую работу [57].

Заключительные комментарии

Для большинства людей зарплата — наиболее важный источник дохода. Результат макроэкономической и монетарной политики, приводящей к высокой безработице — и более низким зарплатам для обычных граждан, — это основной источник неравенства в нашем обществе сегодня.

В течение последней четверти века макроэкономическая и монетарная политика и институты, ее одобряющие и проводящие, потерпели крах в обеспечении стабильности; они потерпели крах в обеспечении устойчивого роста; и, что важнее всего, они потерпели крах в обеспечении роста, который принес бы пользу всем гражданам нашего общества.

В свете этих драматических провалов можно было бы ожидать поисков альтернативной макроэкономической и денежно-кредитной конструкции. Но многие из тех, кто придерживался ошибочных убеждений о макроэкономике, убеждений, которые и привели к порочной денежно-кредитной политике, остались непоколебимы. Они утверждают, что ни одна система не является устойчивой к стихийным бедствиям. Они говорят, что стали жертвами потопа, который случается раз в век. По их мнению, текущая рецессия не является причиной изменения системы, которая работает. Особенно успешны в противостоянии возвращению регулирования были банкиры. Они не желают менять своих убеждений. Они утверждают: теория была корректной, было лишь несколько недочетов в ее воплощении [58].

По правде говоря, макроэкономические модели обращают слишком мало внимания на неравенство и последствия политики для распределения. Политики, базирующиеся на некорректных моделях, помогают создавать кризис, они доказали свою неэффективность в борьбе с ним. Они могут даже делать вклад в обеспечение того, что, когда наступит восстановление, оно будет столь же безработным. Для целей этой книги важнее показать, каков вклад макроэкономической политики в высокий уровень неравенства в Америке и по всему миру.

Защитники подобных стратегий могут утверждать, что это — *лучшая* политика для всех, однако это не так. Нет единственной, лучшей политики. Как я подчеркивал в этой книге, политика обладает распределительным эффектом, поэтому отыскиваются (и нáходятся) компромиссы между интересами держателей облигаций и должников, старыми и молодыми, финансовым сектором и другими секторами, и так далее. Но еще я подчеркивал, что существуют альтернативные стратегии, которые, будь они осуществлены, привели бы к неизмеримо лучшим общим экономическим показателям — особенно если главным критерием экономической эффективности считать то, что происходит с благосостоянием большинства граждан. Но если эти альтернативы будут воплощены, институциональные механизмы, с помощью которых принимаются решения, должны измениться. Мы не можем позволить себе денежно-кредитную систему, которая управляется людьми, чье мышление поймано в ловушку банкиров и эффективно управляется для пользы верхушки.



Политики,
базирующиеся
на некорректных
моделях, помогают
создавать кризис,
они доказали свою
неэффективность
в борьбе с ним.



Глава 10

ПУТЬ ВПЕРЕД: ДРУГОЙ МИР ВОЗМОЖЕН

Нет смысла притворяться. Вместо длящегося убеждения, что американцы владеют большей социальной мобильностью, чем их европейские коллеги, надо признаваться: Америка – больше не страна возможностей. Ничто не иллюстрирует то, что случилось, более живо, чем положение сегодняшних двадцатилетних. Вместо того чтобы начать новую жизнь со свежим энтузиазмом и надеждой, многие из них сталкиваются с миром, полным волнений и страха. Обремененные студенческими займами (о которых они знают, что будет нелегкая борьба за то, чтобы их выплатить, и что суммы не будут сокращены, даже если они объявят себя банкротами), они ищут хорошую работу на умирающем рынке. Если они достаточно удачливы, чтобы найти работу, зарплата будет разочарованием – зачастую настолько низкая, что они должны будут продолжать жить со своими родителями [1].

А их родители в пятьдесят с небольшим? Переживая за своих детей, они также волнуются по поводу своего будущего. А не потеряют ли они свои дома? Не заставят ли их рано выйти на пенсию? Смогут ли они протянуть на свои накопления, сильно уменьшенные Великой рецессией? Они знают, что если столкнутся с трудностями, могут не найти помощи у своих детей. Из Вашингтона приходят еще худшие новости: сокращения в Medicare, делающие доступ некоторых групп к медицинскому обслуживанию невозможным, широко обсуждаются. Программа

социального страхования также, кажется, уже лежит на разделочном столе. В момент, когда старшие американцы встречают свой закат, мечты о комфортной пенсии кажутся миражом. Мечты о процветающей, лучшей жизни для их детей могут быть устаревшими, как нечто из кино 1950-х годов.

То, что происходит с Америкой, происходило со множеством стран мира. Но это не неизбежно. Это не неумолимые разработки рыночной экономики. Существуют общества, которые управляются с вещами куда лучше – даже в мире, где рыночные силы и доминирующая политика парадигм ведут к значительному неравенству из-за разницы в способностях, усилиях и удаче. Эти общества обеспечивают для большинства своих граждан жизненные стандарты выше, чем в Соединенных Штатах. Они измеряются не в терминах дохода, но в терминах здоровья, образования, страхования и многих других, являющихся ключевыми для определения качества жизни. И некоторые общества, где неравенства куда больше, чем в Соединенных Штатах, приблизившись к пропасти, увидели, что лежит впереди, и отступили. Они смогли сократить уровень неравенства, помочь бедным и распространить образование.

Другой мир возможен. Мы можем достичь общества, которое более согласуется с нашими фундаментальными ценностями, – с бóльшими возможностями, более высоким совокупным национальным доходом, более сильной демократией и более высокими стандартами жизни для большинства людей. Это не будет легкой задачей. Существуют некоторые рыночные силы, которые тянут нас в другую сторону. Эти рыночные силы сформированы политикой, правилами и предписаниями, которые мы, как общество, принимаем, способом, которым наши институты (как Федеральный резерв – наш Центробанк, как другие органы государственного регулирования) себя ведут. Мы создали экономику и общество, в которых огромное богатство накоплено с помощью рентоориентированного поведения, иногда через прямой трансфер от государства к богатым, более часто – через правила, позволяющие богатым собирать «ренту» с остального общества через монопольную власть и другие формы эксплуатации.

Эта книга не о политике зависти. Нижние 99 процентов в большинстве своем не завидуют социальным вкладам, которые некоторые из 1 процента сделали из заслуженных доходов. Эта книга – о политике эффективности и справедливости. Центральный аргумент заключается в том, что модель, которая лучше всего описывает определение дохода верхушки, не базируется на индивидуальном вкладе в общество («теория пограничной производительности», представленная ранее), хотя,



Мы можем достичь общества, которое более согласуется с нашими фундаментальными ценностями, — с бо́льшими возможностями, более высоким

СОВОКУПНЫМ НАЦИОНАЛЬНЫМ ДОХОДОМ, БОЛЕЕ СИЛЬНОЙ ДЕМОКРАТИЕЙ И БОЛЕЕ ВЫСОКИМИ СТАНДАРТАМИ ЖИЗНИ ДЛЯ БОЛЬШИНСТВА ЛЮДЕЙ.



конечно, некоторые наверху сделали невероятные вклады. Бóльшая часть дохода верхушки – это то, что мы называем рентой. Эти ренты переместили доллары снизу и из середины наверх и исказили рынок в пользу одних и не в пользу других.

Более эффективная экономика и более справедливое общество строятся на том, чтобы заставить рынки работать именно как рынки – более конкурентными, менее эксплуатирующими – и закаленными к эксцессам. Правила игры имеют значение не только для эффективности экономической системы, но также и для распределения. Дурные правила ведут к менее эффективной экономике и более разделенному обществу.

Не скупясь инвестировать в наше общество – в образование, технологии, инфраструктуру, – давая больше уверенности обычным гражданам, мы получим эффективную и динамичную экономику, более соотносящуюся с тем, что мы утверждаем как наши ценности. Ведь одна из них – это предоставить больше возможностей более широкому слою общества. Даже 1 процент (те, кто там сейчас) может получить пользу, когда способности столь многих внизу не тратятся впустую. А многие другие почувствуют реальную возможность однажды попасть в 1 процент.

В конце концов, стремление сделать общество более равным, скорее всего, скорректирует превалирующую идеологию, которая влияет на нашу микро- и макроэкономическую политику. Мы выявили несколько мифов, на которых идеология строится. Мы можем разорвать порочный круг, где политическое доминирование наверху ведет к убеждениям и политике, усиливающей экономическое неравенство и политическое доминирование.

Треть века американские рабочие видели, как качество их жизни сначала стагнировало, а затем стало распадаться. Тем, кто (в глубинах Великой депрессии) сказал, что рыночные силы будут в конечном счете довлеть и вернут экономику к полной занятости, Кейнс возразил: да, в долгосрочном периоде рынки могут работать, но в долгосрочном периоде мы все помрем. Но я не уверен, что даже он имел в виду срок настолько долгий, что американские рабочие увидят свои стандарты жизни, сровненные с землей.

В этой главе я рассмотрю то, что нужно сделать, чтобы создать *иной мир*, – реформы, которые нам нужны в нашей экономике и политике. К несчастью, мы двигаемся в *неверном* направлении; существует риск, что политические и экономические изменения ухудшат положение. Я заканчиваю на ноте, подчеркивающей, что должно случиться, если мы изменим курс – осторожной ноте оптимизма.

Когда мы думаем о том, как усилить нашу экономику, крайне важно не поддаваться ВВП-фетишизму. Мы видели (в главах 1 и 4), что ВВП не является хорошей мерой экономической эффективности; он не отражает точно изменения в уровне жизни, в широком смысле, большинства граждан и не говорит нам, является ли испытываемый нами рост устойчивым.

План экономической реформы

Реальная экономическая реформа одновременно повысит экономическую эффективность, справедливость и возможности. Бóльшая часть американцев получит свою долю; единственными проигравшими могут быть некоторые из 1 процента – те, чей доход, например, зиждется на рентоориентированном поведении, и те, кто с ними сильно связан. Реформы следуют из нашего диагноза: мы имеем проблему наверху, посередине и внизу. Простое решение недостаточно. Мы обозначили несколько факторов, делающих вклад в текущий высокий уровень неравенства в стране и низкий уровень возможностей. Пока экономисты часто спорят об относительной важности каждого фактора, мы объяснили, почему решение вопроса – практически невозможная задача. Кроме того, неравенство возможностей в Америке выросло до точки, когда мы должны сделать все, что в наших силах. Некоторые из причин неравенства могут находиться вне нашего контроля, на другие мы можем влиять постепенно, в долгосрочном периоде, а есть и те, на которые мы можем повлиять немедленно. Нам нужно комплексное нападение, некоторые ключевые элементы которого я изложу ниже.

Сдерживая излишки наверху

Глава 2 показала, как много состояния наверху получено (одним или другим способом) от рентоориентированного поведения и правил игры, которые сдвинули преимущество наверх. Искажения и извращения нашей экономической системы глубоки, но следующие семь реформ внесут в нее большие отличия.

Обуздать финансовый сектор. С тех пор как столь большой рост неравенства связан с излишками финансового сектора, это естественное место для начала программы реформ. Закон Додда – Франка – это старт, но только старт. Вот шесть дальнейших необходимых реформ:

a) Сдерживать принятие чрезмерного риска в «слишком-больших-чтобы-провалиться» и «слишком-взаимосвязанных-чтобы-провалиться» финансовых организациях. Они – летальная смесь, которая привела к повторяющимся кризисам, отмеченным в последние тридцать лет. Ограничения на леверидж (соотношение заемного и собственного капитала) и ликвидность являются ключевыми, особенно для банков, которые каким-то образом верят, что они могут создавать ресурсы из воздуха с магией левериджа. Так не бывает. То, что они создают, – это риск и нестабильность [2].
b) Сделать банки более прозрачными, особенно в их обращении с деривативами, продаваемыми в розницу, которые должны быть более ограничены и не должны подписываться финансовыми институтами, застрахованными государством. Налогоплательщики не должны обеспечивать эти рисковые продукты, неважно, считаем ли мы их страховкой, игровыми инструментами или, как их назвал Уоррен Баффет, финансовым оружием массового поражения [4].
c) Сделать банки и кредитные компании более конкурентоспособными и обеспечить, чтобы они действовали конкурентно. Мы имеем технологию создания эффективной электронной системы платежей двадцать первого века, но мы имеем банковскую систему, нацеленную на поддержку кредитных и дебетовых карточных систем, которые не только эксплуатируют потребителей, но накладывают огромные сборы на продавцов за каждую транзакцию.
d) Сделать более сложным для банков вовлечение в хищническое кредитование и порочные кредитные практики, включая наложение более четких ограничений на ростовщичество (чрезмерно высокие процентные ставки).
e) Сдерживать бонусы, стимулирующие принятие чрезмерных рисков и недальновидное поведение.
f) Закрыть офшорные банковские центры (и их коллег в офшорах), которые были так успешны в обходе предписаний и продвижении уклонения от налогов. Нет хороших причин для того, чтобы финансы уходили на Каймановы острова; нет ничего такого в климате, что способствует банковскому делу. Это существует только по одной причине: уход от регулирования.

Многие из этих реформ взаимосвязаны: более конкурентная банковская система менее вероятно будет вовлечена в практику злоупотребления, менее вероятно будет успешна в рентоориентированном поведении. Сокращение финансового сектора будет тяжелым, поскольку банки

слишком умны в уходе. Даже если банки ограничить в размере — что достаточно трудная задача, — они будут заключать сделки между собой (такие, как деривативы), которые обеспечат то, что они из «слишком-больших-чтобы-провалиться» мягко перейдут в «слишком-взаимосвязанные-чтобы-провалиться».

Более строгая и более эффективная реализация законов о конкуренции. В то время как каждый аспект нашего правового и нормативного кодекса важен для эффективности и справедливости, законы, регламентирующие конкуренцию, корпоративное управление и банкротство, имеют особое значение.

Монополии и несовершенные рынки — главный источник ренты. Банковские услуги — не единственный сектор, в котором конкуренция слабее, чем она должна быть. Если мы пробежимся глазами по секторам экономики, поразительно, сколь во многих из них доминируют две, три или четыре фирмы. Одно время это считалось нормальным — что в динамической конкуренции, связанной с технологическими изменениями, одна доминирующая фирма будет заменять другую. Была конкуренция *за* рынок, а не *на* рынке. Но мы знаем сейчас, что настоящему рынку этого недостаточно. Доминирующие фирмы имеют инструменты для подавления конкуренции, и часто они могут подавлять даже инновации. Более высокие цены, которые они устанавливают, не только искажают экономику, но действуют практически как налог, прибыль от которого, тем не менее, не идет на государственные цели, но скорее обогащает казну монополистов.

Улучшение корпоративного управления – особенно сокращение власти топ-менеджмента по выведению большого количества корпоративных ресурсов на собственные нужды. Слишком много власти, слишком много пиетета по отношению к их предполагаемой мудрости дано корпоративным руководителям. Мы видели, как они используют эту власть для своих собственных нужд. Законы, которые дают акционерам право контролировать заработную плату, изменят ситуацию. То же сделают и бухгалтерские правила, которые дадут акционерам точное знание того, сколь много они отдают своим руководителям.

Многоуровневая реформа закона о банкротстве – от отношения к деривативам до «утонувших» домов и студенческих займов. Закон о банкротстве предлагает еще один вариант того, как основные правила игры, которые определяют то, как рынки работают, имеют сильные распределительные

последствия и влияние на эффективность. Как и во многих других областях, действующие правила играли на пользу верхушке.

Каждый займ – это сделка между добровольным заемщиком и добровольным кредитором, но одна сторона предположительно понимает рынок куда лучше, чем другая; существует масштабная асимметрия в информации и рыночной власти. Согласно этому нести груз последствий за ошибку должен кредитор, а не заемщик.

Закон о банкротстве, более дружелюбный к заемщику, даст банкам мотивацию быть более внимательными при кредитовании. Мы можем иметь меньше кредитных пузырей и меньше американцев с огромным долгом. Один из наиболее вопиющих примеров плохого кредитования, как мы отметили, это программа студенческих займов; и плохое кредитование здесь стимулировалось несписываемостью долга.

Короче говоря, несбалансированный закон о банкротстве сделал вклад в раздутый финансовый сектор, в экономическую нестабильность, в эксплуатацию бедных и финансово менее подкованных, а в целом – в экономическое неравенство.

Положить конец государственным раздачам – будь они расположены в государственных активах или закупках. Предыдущие четыре реформы сконцентрировались на сокращении способности тех, кто наверху, – включая тех, кто в финансовом секторе, – извлекать прибыль от эксплуатации своих потребителей, заемщиков, акционеров и других людей в частных транзакциях. Но большая часть рентоориентированного поведения принимает форму эксплуатации налогоплательщиков. Эта эксплуатация подразумевает множество различных обличий. Некоторые из них лучше всего описать как простые раздачи, подарки, другие скрываются под пояснением «корпоративное благосостояние».

Как мы видели в главе 2, сумма государственных раздач корпорациям огромна, варьируется от поставки лекарств без аукциона до дорогостоящих военных контрактов с Halliburton. Вспомним еще о плохо спроектированных аукционах на нефть, раздаче частот телевидению и радио, о ставках роялти на добычу минералов ниже рыночных. Эти подарки – чистое перераспределение денег от остального населения к корпорациям и богатым. Но в мире бюджетных ограничений они даже больше, чем простой трансфер, поскольку в результате остается меньше денег на государственные инвестиции с высокой отдачей.

Положить конец корпоративному благосостоянию – включая скрытые субсидии. Мы объяснили в ранних главах, как государство слишком часто, вместо того чтобы помогать людям, нуждающимся в помощи, тратит ценные

средства на помощь корпорациям, через корпоративное благосостояние. Многие из субсидий заложены в налоговом кодексе. Пока еще все лазейки, исключения, вычеты и предпочтения сокращают прогрессивность налоговой системы и искажают стимулы. Это особенно правдиво в отношении корпоративного благосостояния. Корпорации, которые не могут работать самостоятельно, должны закрываться. Их работники могут нуждаться в помощи по переходу из одной профессии в другую, но это вещь совсем отличная от корпоративного благосостояния.

Бóльшая часть корпоративного благосостояния далека от прозрачности – возможно потому, что если граждане реально узнают, как много они отдают, они не позволят этому продолжаться. Помимо того, что корпоративное благосостояние встроено в налоговый кодекс, оно встроено в дешевое кредитование и правительственные гарантии по кредитам.

Среди наиболее опасных форм корпоративного благосостояния те, что ограничивают ответственность за вред, который отрасли могут вызвать – будь то ограниченная ответственность за атомную электростанцию или за ущерб, нанесенный окружающей среде нефтяной промышленностью.

Не несение полных издержек за свои действия – это подразумеваемая субсидия, и все те индустрии, которые налагают издержки, например по загрязнению окружающей среды, на других, фактически субсидируются. Как и многие другие реформы, обсужденные в этом разделе, реформа, прекращающая государственную заботу о корпоративном благосостоянии, будет иметь тройную пользу: более эффективная экономика, меньше излишков наверху, улучшенное благосостояние для остальной экономики.

Правовая реформа – демократизация доступа к правосудию и уменьшение гонки вооружений. Нынешняя правовая система генерирует огромные ренты за счет остальной части общества. Мы не обладаем системой, в которой существует справедливость для всех. У нас есть система, в которой существует гонка вооружений и в которой те, у кого карманы самые глубокие, находятся в лучшей позиции, чтобы бороться и выигрывать. Детали реформы нашей правовой системы уведут меня за границы этой книги – и даже в более длинный том. Достаточно сказать, что требуемая реформа куда более широка и совершенно отлична от реформы судопроизводства, которую предлагают правые. Принятие плана консервативных реформ, как судебные юристы правильно отметили, оставит обычных американцев незащищенными. Но другие страны [4] имеют,

например, развитую систему подотчетности и защиты — где доктора, уличенные в небрежности, несут ответственность, где те, кто испытывает травму — будь она в результате небрежности или плохой удачи, — получают адекватную компенсацию.

Налоговая реформа

Каждая из семи реформ, которые мы описали, приносит двойные дивиденды: улучшенную экономическую эффективность и возросшее равенство. Но даже после того, как мы сделаем это, огромное неравенство останется. Чтобы обеспечить доходы для государственных инвестиций и других государственных нужд, помочь бедным и среднему классу, обеспечить возможности для всех сегментов населения, мы должны ввести прогрессивные налоги, и, что более важно, проделать работу по закрытию лазеек. В последние десятилетия мы создавали менее прогрессивную систему налогообложения.

Создание более прогрессивного дохода и корпоративной налоговой системы – с меньшим количество лазеек. Наша налоговая система, хотя номинально и прогрессивная, куда менее прогрессивна, чем кажется. Она переполнена лазейками, вычетами, исключениями и предпочтениями. Справедливая налоговая система будет облагать налогом спекулянтов, по крайней мере по той же ставке, что и тех, кто зарабатывает свой доход. Это обеспечит ситуацию, в которой те, кто наверху, будут платить, по крайней мере, такой же большой процент от своих доходов, что и люди с более низкими доходами [5]. Корпоративная система должна быть реформирована, чтобы удалить лазейки и простимулировать создание большего количества рабочих мест и инвестиций.

В главе четвертой я объяснил, что, вопреки утверждениям правых, мы можем иметь более эффективную систему налогообложения, фактически — более прогрессивную. Ранее я цитировал исследования, которые показали (на основе изучения сбережений и предложения рабочей силы), что верхняя ставка налога должна превышать 50% и убедительна даже при превышении 70% [6]. И эти исследования еще не полностью приняли во внимание степень, до которой взлетают самые высокие доходы, в основании которых — рента [7].

Создание более эффективной и эффективное применение системы налогообложения наследуемого имущества, чтобы не позволить возникнуть новой олигархии. Восстановление налога на значительную недвижимость поможет

предотвратить появление новой американской олигархии или плутократии. То же сделает отмена режима преференций для прироста капитала. Побочные эффекты, скорее всего, будут минимальными: большая часть тех, кто аккумулирует это огромное имущество, овладело им в результате удачи или использования монопольной власти, или, наконец, мотивировано нематериальными стимулами [8].

Помогая остальным

Мы можем судить нашу систему по ее результатам и, если мы это делаем, мы должны дать ей низкую оценку: в недалеком прошлом те, кто был внизу и в середине, увидели отблеск американской мечты, но сегодняшняя реальность такова, что для большой части населения эта мечта исчезла.

Некоторые из реформ, описанные ранее, не только сдержат верхушку, но и помогут остальным. Например, прекращение злоупотреблений и монопольных практик само по себе повысит реальное благосостояние большинства американцев. Обычные люди будут платить меньше за кредитные карты, телефоны, компьютеры, медицинское страхование и целый ряд других продуктов.

Некоторые дополнительные действия, я думаю, разительно изменят положение 99 процентов. Иные из них требуют ресурсов, но главное — реформ, описанных ранее и расширенных в главе 8.

Улучшение доступа к образованию. Возможности в «стране возможностей» создаются в первую очередь (более, чем чем-либо еще) доступом к образованию. Но направление, в котором мы движемся, нерадостно. Мы имеем разделенные по уровню дохода общины, резко сокращенную государственную поддержку высшего образования и, как результат, — резкий рост платы за обучение в государственных колледжах и ограничение мест, готовящих специалистов-инженеров и других, пользующихся высоким спросом, но очень дорогих для обучения. Между тем это направление может быть обращено вспять, но это затребует согласованного *национального* усилия. Поиск того, что может быть сделано для улучшения доступа к образованию и, в частности, улучшения качества государственного образования, потребует более долгих дискуссий [9].

Но существует одна вещь, которую можно сделать быстро: коммерческие школы, финансируются ли они займами государственными, государством гарантированными, или частными (с ловушкой несписывае-

мости долга), потерпели неудачу. Вместо умножения возможностей они, на самом деле, были основной силой, толкающей вниз бедных стремящихся американцев. Лишь некоторые могут выходить с их дипломами на лучшие рабочие места, но основное большинство просто выходят, обремененные огромным долгом. Немыслимо, что мы позволяем этой хищнической деятельности продолжаться, и даже более немыслимо, что это, по сути, поддерживается государственными деньгами. Государственные деньги должны использоваться для расширения поддержки государственных и некоммерческих высших учебных заведений, а также предоставлять стипендии, чтобы обеспечить доступ в них для бедных.

Помогать обычным американцам откладывать. На динамику богатства влияет, и наверху и внизу, государственная политика. Мы описали, как налоговая система помогает богатым аккумулировать и передавать деньги своим наследникам с помощью целого ряда стимулов. Бедные не получают подобной помощи от налоговой системы. Государственное стимулирование накоплений бедных (скажем, соответствующий грант или расширение программы для покупки дома в первый раз) [10] спустя время поможет создать более справедливое общество, с большей уверенностью и возможностями, с большей долей национального богатства, сосредоточенной внизу и посередине.

Здравоохранение для всех. Два наиболее важных источника экономической травмы для американской семьи – это потеря работы или болезнь. Вместе – это летальная комбинация, зачастую ассоциируемая с банкротством. Медицинское обслуживание в Америке традиционно предоставляется работодателями. Неэффективная и устаревшая система, которая сделала огромный вклад в реальность: среди развитых индустриальных стран Соединенные Штаты имеют наиболее неэффективную и плохо функционирующую систему здравоохранения. Проблема с нашей системой здравоохранения заключается не в том, что мы тратим слишком много [11]; она в том, что мы, во-первых, не получаем адекватной помощи за свои деньги и, во-вторых, слишком много людей просто не имеет доступа к медицинскому обслуживанию. Реформа здравоохранения Обамы частично попыталась решить последнюю проблему, хотя судебные тяжбы, комбинированные с сокращениями государственной поддержки, могут подорвать эффективность этой реформы [12]. Наши большие затраты, в частности, – из-за рентоориентированного поведения страховых компаний и фармацевтической индустрии. Другие страны сдерживают эту ренту. Мы – нет. Другие страны (не так обеспеченные, как

Соединенные Штаты) справились с предоставлением всеобщего доступа к здравоохранению. Бóльшая часть стран считает доступ к медицине основным человеческим правом. Но даже если не подходить к вопросу с этой принципиальной точки зрения, наш провал в предоставлении доступа к медицинской помощи повышает в целом неэффективность нашей системы здравоохранения. В конце концов, с огромной задержкой, мы предоставляем некоторое медицинское обслуживание тем, кто находится в отчаянной нужде. Но это случается в реанимации, причем издержки зачастую сильно возрастают именно в результате задержки лечения.

Отсутствие доступа к медицинской помощи делает значительный вклад в неравенство. А этот аспект неравенства оказывается особенно важным в подрыве эффективной деятельности нашей экономики.

Усиление других программ социальной протекции. Кризис показал, как удручающе неадекватна наша система страхования от безработицы. Не нужны нам большие политические битвы каждые несколько месяцев, в которых безработные оказываются в заложниках всякий раз, когда финансовая поддержка расширенного страхования от безработицы подходит к концу [13]. Учитывая масштабы рецессии 2008 года, а также масштабы структурной трансформации, через которую проходит наша экономика, новая реальность такова: будет огромное количество долговременных безработных в ближайшем будущем.

Государственные программы (такие, как кредит в счет подоходного налога, Medicaid, талоны на еду и программа социального страхования) доказали свою большую эффективность в сокращении нищеты. Увеличение расходов на эти программы может сократить нищету даже больше.

Умеряя глобализацию: создание равных возможностей для старта и конец гонки на выживание

Глобализация и технология вместе внесли вклад в поляризацию нашего рынка труда. Но это – не абстрактные рыночные силы, управляющие экономикой свыше; скорее, они созданы нашей политикой. Мы объяснили, как глобализация – особенно наша *асимметричная глобализация* – сместилась в сторону водворения труда в невыгодную (по отношению к капиталу) рыночную позицию. В целом глобализация может принести пользу обществу, однако при этом она не считается с очень многими негативными последствиями, что и не слишком удивитель-

но – ведь в очень большой степени глобализация управляется корпоративными и другими специальными интересами. Слишком часто реальной кажется угроза глобализации – ухудшить положение работников, не только сокращая их зарплату, но и снижая уровень социальной защиты. Рост антиглобализационного движения в этих условиях совершенно понятен.

Существуют тысячи способов, которыми глобализация может быть возвращена в лучший баланс [14].

Во многих странах натиск горячих денег, двигающихся внутрь и из страны, был разрушительным; это вызвало хаос в виде экономического и финансового кризисов. Есть необходимость в регулировании трансграничных потоков капитала, особенно в краткосрочном периоде, спекулятивного вида. Для большинства стран некоторые ограничения необузданного потока капитала создадут не только более стабильную экономику, но также и такую, в которой рынки будут оказывать менее тяжелое давление на остальное общество. Это может и не быть политикой, которая легко доступна в Соединенных Штатах. Но из-за доминирующей роли, которую мы играем в глобальной экономике, мы обладаем возможностями помочь в формировании глобализации – возможность, недоступная другим.

В перестройке глобализации мы должны понять, что случилась гонка на выживание, от которой мы все пострадали. Соединенные Штаты находятся в лучшей позиции, чтобы остановить это (если политики позволят это). Здесь можно говорить о борьбе за лучшие права и условия для рабочих, лучшее финансовое регулирование, лучшие условия окружающей среды. Другие страны, работая вместе, могут также бороться против гонки на выживание.

Даже защитники глобализации должны понимать, что смягчение глобализации – в их собственных интересах. Если глобализацией не управлять лучше, чем было, существует реальный риск возвращения в протекционизм или к формам политики «разори своего соседа».

Есть определенные стратегии, которые Соединенные Штаты могут предпринять для сбалансирования глобализация способами, вполне согласующимися с ростом глобальной справедливости и эффективности. Например, текущее налоговое законодательство США, в котором корпорации США облагаются налогом только на прибыль, которую они возвращают домой, стимулирует аутсорсинг рабочих мест. Наша система глобальной конкуренции стимулирует фирмы размещать производство и услуги не в интересах глобальной эффективности, но исходя из условий, сложившихся в результате мировой конкуренции в налогоо-

бложении. Понятно, почему корпорациям это нравится, ведь налоговая конкуренция увеличивает их прибыли после налогообложения. Однако это искажает глобальную экономику и подрывает способность справедливо облагать капитал налогом. Соединенные Штаты вполне в состоянии, например, облагать налогом корпорации, работающие в США, исчисляя его из полной прибыли, получаемой от продаж в Соединенных Штатах, независимо от того, где находится их производство [15].

Восстановление и поддержание полной занятости

Фискальная политика для поддержания полной занятости – с равенством. Всякая политика ценна последствиями. Не будет преувеличением сказать, что самой важной государственной политикой нужно считать политику, влияющую на благосостояние граждан. А наиболее важным следствием этой политики является распределение национального богатства, и здесь невозможно переоценить политику поддержания полной занятости. Если Соединенные Штаты не будут осторожны, это может привести к ситуации, схожей с некоторыми европейскими странами, – постоянно завышенной безработице. А это – огромная растрата ресурсов, ведущая одновременно к бóльшему неравенству и ослаблению нашей экономики и нашей финансовой ситуации. За 75 лет мы узнали базовые принципы поддержания экономики на уровне почти полной занятости. Глава 8 объяснила, как хорошо продуманные макроэкономические меры могут на самом деле достигать одновременно трех целей – более низкие национальный долг и бюджетный дефицит, более быстрые рост и занятость и, наконец, лучшее распределение доходов.

Денежно-кредитная политика – и денежно-кредитные институты – для поддержания полной занятости. Исторически существовало больше опоры на денежно-кредитную, чем на фискальную политику – для краткосрочной стабилизации, – просто потому, что она может приспосабливаться к меняющимся условиям более быстро. Но дефекты в управлении и превалирующей экономической модели привели к масштабному провалу денежно-кредитной политики. Глава 9 объяснила необходимые реформы в теории, в управлении и в политике: больше отчетности и более репрезентативный центробанк, а также сдвиг от чрезмерного фокусирования на инфляции к более сбалансированному нацеливанию на занятость, рост и финансовую стабильность.

Корректировка торгового дисбаланса. Одна из причин, в силу которых совокупный спрос так слаб, – заключается в том, что Соединенные Штаты импортируют так много – наш импорт превышает наш экспорт более чем на полтриллиона долларов [16]. Если экспорт создает рабочие места, то импорт их разрушает; и мы разрушали больше рабочих мест, чем создавали. Некоторое время, довольно долго, государственные расходы (дефициты) возымели действие, позволяя Соединенным Штатам поддерживать полную занятость, несмотря на пропасть. Но как долго мы можем занимать в таком роде? Как я доказывал в главе 8, польза от займов, особенно для инвестиций с высокой отдачей, по-прежнему сильно превосходит затраты; но в какой-то момент в будущем – возможно, не столь уж и отдаленном – это может быть уже не так. В любом случае политика в Соединенных Штатах, поддерживающая дефицит, делает финансовые инвестиции сложными. Если это продолжится и наш торговый дефицит тоже продлится, поддержание полной занятости окажется практически невозможным [17]. Более того, вполне возможно (и более важно), что со стареющим населением Америка должна больше сохранять на будущее, а не жить не по средствам.

С глобальной точки зрения существует еще одна причина попробовать скорректировать торговый дисбаланс: глобальные дисбалансы – огромное несоответствие между объемами импорта и экспорта (дефицит в случае Соединенных Штатов, профициты в случае Китая, Германии и Саудовской Аравии) давно представляют собой беспокойство. Они (или более точно – «неупорядоченная корректировка» этих дисбалансов, поскольку рынки верят, что они неустойчивы, и курсы валют резко регулируются) могут не быть причиной прошедшей Великой рецессии, но именно они могут быть причиной следующей.

Восстановление торгового баланса оказалось невероятно трудным. Соединенные Штаты попытались осуществить конкурентную девальвацию – понижая процентные ставки ниже, чем у их конкурентов, что в нормальной ситуации понижает курс валют. Но я сравнил курс валют с негативным конкурсом красоты: какими бы плохими ни были американские политика и экономический менеджмент, кажется, что Европа нас превзошла, и торговый дисбаланс остался [18].

Курс обмена валют определяется в основном потоками капитала, покупка финансов практически не озабочена последствиями: капитал ищет тихую гавань в Соединенных Штатах, курс обмена растет, экспорту наносится вред, импорт стимулируется, торговый дисбаланс растет – и рабочие места разрушаются. Но даже если жизненные условия рабочих подведены под риск, деньги финансистов чувствуют себя

более безопасно. Это, конечно, всего лишь последствия действий рыночных сил, работающих на себя. Однако заметим, что *эти* рыночные силы сформированы правилами и предписаниями, которые позволяют свободному потоку денег двигаться без ограничений. Это – еще один пример того, как благосостояние финансов ставится выше интересов обычных рабочих людей.

Существует целый ряд интересных предложений, направленных на восстановление торгового баланса, что поможет сдвинуть экономику к полной занятости. Одна из проблем, однако, это то, что правила глобализации – спроектированные в основном юристами сферы торгового права, сфокусированными более на препятствиях, с которыми сталкиваются определенные отрасли, нежели на общей картине, связанной с системной деятельностью – являются такими, что некоторые из реформ могут противоречить существующим правилам [19].

Стратегии активного рынка труда и улучшенная социальная защита. Наша экономика проходит через большие структурные трансформации. Изменения, принесенные глобализацией и технологиями, требуют больших передвижений работников через сектора и рабочие места, и рынки сами по себе не справляются с этими изменениями [20]. Чтобы обеспечить положение, в котором больше выигравших и меньше проигравших, государство должно играть более активную роль. Работники потребуют активной помощи при переходе с одной работы, которую они теряют, на новые рабочие места, которые создаются. Нужно будет больше инвестиций в образование и технологии для обеспечения того, чтобы новые рабочие места были так же хороши, что и потерянные. Стратегии активного рынка труда могут работать, но только, конечно, если существуют рабочие места, на которые люди могут переместиться. Если мы не сможем преуспеть в реформировании нашей финансовой системы, чтобы заставить ее вернуться к ее основной функции – предоставление финансов для нового бизнеса будущего, – то государство может даже нуждаться в том, чтобы взять на себя более активную роль в финансировании новых предприятий.

Новый общественный договор

Поддержка коллективных действий работников и граждан. Правила игры влияют на рыночную силу разных участников. Мы создали правила игры, которые ослабляют рыночную силу рабочих по отношению к капиталу, и работники в результате страдают. Нехватка рабочих мест

и асимметрия в глобализации создали конкуренцию за рабочие места, в которой работники проиграли, а владельцы капитала выиграли. Будь это результат случайной эволюции или сознательной стратегии, сейчас пришло время осознать, что случилось, и обернуть направление вспять.

Утверждение такого общества и такого государства, которое служит всем людям — с принципами справедливости, честной игры и возможностями, — не происходит само по себе. Кто-то должен присматривать за этим. Иначе наше правительство и наши институты будут захвачены частными интересами. По крайней мере, нам нужны силы, этому противостоящие. Но наше общество и наша политика выросли из беспорядка. Все человеческие институты подвержены ошибкам; все имеют свои собственные слабости. Никто не предлагает отменить большие корпорации за то, что они так много эксплуатируют работников. Или — наносят вред окружающей среде. Или — вовлечены в антиконкурентные практики. Скорее, мы осознаем опасность, мы вводим регулирование, мы пытаемся воздействовать на поведение, зная, что мы полностью никогда не преуспеем. Но эти реформы могут *исправить* поведение.

Однако наша установка по отношению к союзам совершенно обратная. Из них делают злодеев, во многих штатах существуют очевидные попытки подорвать их, нет понимания важной роли, которую они могут играть в противостоянии частным интересам и в защите основных социальных гарантий, которые необходимы, когда работники будут принимать изменения и приспосабливаться к экономическому окружению [21].

Позитивные действия для устранения наследия дискриминации. Один из наиболее ненавистных (и наиболее сложных для устранения) источников неравенства — дискриминация, как нынешняя, так и наследие прошлой. В разных странах она принимает разные формы, но почти везде существует расовая и гендерная дискриминация. Рыночные силы сами по себе от этого не избавятся. Мы писали, как — вместе с социальными силами — они вполне с дискриминацией уживаются и даже зачастую ее используют. Но подобная дискриминация разрушает наши основные ценности, наше базовое чувство идентичности, понятие государственности. Сильные законы, запрещающие дискриминацию, необходимы. Но эффекты прошлой дискриминации продолжаются, и, даже если мы были успешны в устранении дискриминации сегодня, ее последствия будут по-прежнему с нами. К счастью, мы научились улучшать ситуацию с помощью антидискриминационных программ — более мягких, чем строгие квоты. Воплощаемые с хорошими намерениями, они могут по-

мочь нашему обществу развиваться способами, которые согласуются с нашими базовыми принципами. Поскольку образование – это ключ к возможностям, подобные программы, вероятно, даже более важны здесь, чем где-либо еще.

Восстановление устойчивого и справедливого роста

План роста, основанный на государственных инвестициях. Мы объяснили, почему «экономика просачивания» не работает: рост автоматически не приносит пользы всем. Но рост предоставляет ресурсы, с которыми можно энергично браться за самые неподатливые проблемы общества, включающие те, что поставлены нищетой. Сейчас главная проблема, с которой столкнулись экономики США и Европы, – отсутствие спроса. Но в конце концов, когда совокупный спрос будет достаточен, чтобы поддерживать использование наших ресурсов – возвращая Америку к работе, – сторона предложения будет иметь значение. Предложение, а не спрос, будет тогда ограничением. Но это не экономическая «теория предложения», на которую ссылаются правые. Можно поднять налоги на корпорации, которые не инвестируют, и понизить налоги на тех, которые это делают, и тех, которые создают рабочие места. Такая политика скорее приведет к росту, чем различные виды всеобъемлющих сокращений налогов, чего требует некоторые представители бизнеса. Экономическая «теория предложения» правых преувеличивает важность налоговых стимулов, особенно когда дело доходит до налогообложения доходов корпораций, очевидно недооценивая важность других стратегий. Государственные инвестиции – в инфраструктуру, образование и технологии – поддерживали рост в прошлом столетии, и они могут сформировать основу роста в этом веке. Эти инвестиции расширят экономику и сделают даже более привлекательными инвестиции частные. Как указал историк-экономист Алекс Филд (Alex Field) [22], десятилетия 1930, 40, 50-х и 60-х были периодами высокого роста промышленности – более высоким, чем до и после, и бóльшая часть этого успеха имеет связь с *государственными* инвестициями.

Перенаправление инвестиций и инноваций – для сохранения рабочих мест и окружающей среды. Нам нужно перенаправить инвестиции и инновации от сохранения рабочей силы (эвфемизм в нынешних условиях, чтобы не сказать «создание безработицы») к сохранению ресурсов. Это не будет легко; это должно быть одновременно и отталкивание, и при-

тяжение. Например, в области инноваций мы можем делать это как для фундаментальных, так и для прикладных исследований за государственный счет, заставляя, однако, фирмы полностью возмещать экологический ущерб. Это замотивирует их на экономию ресурсов, переводя их внимание от замещения работников. Вместо того чтобы поощрять всеобъемлющие низкие процентные ставки (как сейчас), которые подталкивают замену даже низкоквалифицированных работников машинами, мы можем использовать инвестиционные налоговые кредиты для поддержки инвестиций; но кредиты могут быть даны только для инвестиций, которые сохраняют ресурсы и рабочие места, а не для инвестиций, их разрушающих.

В этой книге я подчеркнул, что имеет значение не только рост, но и *тот тип роста* (или, как это иногда говорят, качество роста), который в экономике наблюдается. Рост, в котором большинству людей становится хуже, где качество нашей окружающей среды страдает, где люди испытывают волнение и отчуждение, это не тот тип роста, к которому мы стремимся. Порадую хорошей новостью – мы иногда можем влиять на рыночные силы, ставя перед ними лучшие цели, и получать доходы, которые могут быть использованы для продвижения роста и улучшения социального благосостояния.

Неотложные вопросы

Я обозначил долгосрочный план экономических реформ, но сейчас самые большие страдания 99 процентов вызваны причинами, кроющимися на рынках труда и жилья.

В жилищной сфере мы видели, как стандарты бухгалтерского учета стали самым большим препятствием в реструктуризации. Видели, что правительственные программы реструктуризации были созданы не для принуждения (или хотя бы мотивации) основных списаний. Правила игры идут на пользу банкам, а не домовладельцам, и эти правила должны быть заменены. Мы видели это в нашей дискуссия о выкупе закладных в главе 7.

Банкам нужно дать стимулы и, возможно, потребовать реструктурировать ипотеку. Требование от них признать потери на их ипотеке – что называется «переоценка рынка» – устранит главное препятствие к реструктуризации. Можно дать стимул в виде налоговых льгот – позволить благоприятный режим потерь, если они случаются, как часть реструктуризации сейчас, и менее благоприятный режим для убытков,

понесенных в ходе выкупа. А если это не сработает, форсирование реструктуризации может стать необходимым.

Мы имеем некоторые условия в нашем кодексе о банкротстве (Глава 11), которые позволяют корпорациям, ставшим чрезмерно задолженными (даже в результате идиотизма с их стороны), начать все снова. Мы признаем ценность поддержки функционирования предприятий, ценность рабочих мест, которые они предоставляют. Но, как мы утверждали в главе 6, если желательно давать корпорациям новый старт, то справедливо будет давать и семьям новый шанс. Текущая политика разоряет семьи и общины. Нам нужна Глава 11 для домовладельцев, которая спишет то, что семья должна, взамен на долю прироста капитала, когда дом продан.

Администрация Обамы, с помощью Fannie Mae и Freddie Mac (двух частных ипотечных компаний [23], которые государство взяло в свои руки после того, как они рухнули в начале кризиса), сейчас обладает существенной долей всех ипотек. Немыслимо, что они не реструктуризируют ипотеки, которые держат [24]. Налогоплательщики, домовладельцы и наша экономика в целом улучшили бы свое положение.

Исправление проблемы с ипотекой необходимо, что поддержать нашу экономику, но этого недостаточно. Рынок труда (также в руинах) имеет примерно одного из шести работников, кто хотел бы полноценную работу, но не может ее получить. Более агрессивная стимуляция экономики через финансовую политику, как описано в главе 8, может существенно понизить уровень безработицы, а стратегия более активного рынка труда может адаптировать работников к новым рабочим местам, которые экономика создаст по мере восстановления. Они, скорее всего, будут существенно отличаться от старых рабочих мест в производстве и сфере недвижимости, которые были уничтожены.

План политических реформ

С экономикой ясно; вопрос – а что с политикой? Позволят ли наши политические процессы принять даже насущные элементы этого плана? Если этому быть, то предварять это должны основные политические реформы.

Мы все получаем пользу от хорошо функционирующих демократии и общества. Но именно потому, что мы все получаем пользу, кто угодно может быть свободным игроком [25]. Как результат, будет недофинансирование нормального функционирования нашей демократии, пожалуй,

самого важного общественного блага для всех. По сути, мы в большой степени приватизировали поддержку и сопровождение общественного блага – с катастрофическими последствиями. Мы позволили частным корпорациям и богатым людям тратить деньги на «информирование» нас о добродетелях альтернативных стратегий и кандидатов. И у них есть большой частный интерес искажать информацию, которую они предоставляют.

Альтернативные институциональные механизмы возможны, но, опять же, мы можем двигаться в неверном направлении. Кампания финансовых реформ может ограничить возможности для корпоративного финансирования политических кампаний, но Верховный суд в деле *Объединение граждан против Федеральной избирательной комиссии* убрал ограничения вкладов больших фирм [26]. Мы можем сделать корпорации более подотчетными перед их акционерами, предоставив акционерам возможность голосовать по поводу пожертвований на политические кампании, но с корпорациями, которые контролируют конгресс, это будет невозможно. Как невозможно добиться того, чтобы законодательство, ограничивающее политическое влияние корпораций, было принято или хотя бы серьезно обсуждаемо. Мы можем снизить необходимость для вкладов в кампании, имея больше государственного финансирования или требуя от компаний-вещателей предоставить свободное время эфира. Но ни телевещатели (кто получает огромное количество денег от рекламных кампаний), ни корпорации (кому нравятся вещи, как они есть – по очевидным причинам) не поддерживают такие реформы, и их оппозиция делает прохождение подобных реформ невозможным.

Мы можем попытаться обеспечить больший доступ к менее искаженной информации, как делают некоторые Скандинавские страны. Вместо того чтобы просто позволять олигархам контролировать медиа – созданные соразмерно 1 проценту и, по большей части, отражающие их взгляды, – нужно создать более демократические медиа. Мы можем, как делают многие европейские страны, предоставить государственную поддержку ряду независимых мозговых центров, чтобы обеспечить более сбалансированные споры по поводу разумности альтернативных стратегий.

Мы можем сделать деньги менее важными для политического процесса, требуя обязательного участия избирателей в выборах (с финансовыми наказаниями для тех, кто не выполняет это требование), как это делают Австралия, Бельгия и Люксембург. Это также смещает фокус политических партий от вербовки избирателей к информированию из-

бирателей. Неудивительно, что там явка избирателей (превышающая 90% в Австралии) намного превосходит активность избирателей в Соединенных Штатах [27]. И есть политические реформы, которые сделают регистрацию избирателей и процесс голосования проще, сделают голосование более значимым – и, следовательно, уже повысят явку избирателей, сделав политический процесс более чутким к проблемам 99 процентов. Некоторые реформы представят фундаментальные изменения в нашей политической системе [28], но другие (как, например, сокращение возможностей для махинаций или для пиратства) могут быть достигнуты внутри нашей существующей политической структуры.

Ничто из этого не является рецептами, защищающими от дурака; многие из них, скорее всего, лишь чуть сократят политическую власть 1 процента. Однако, взятые вместе с планом экономических реформ из предыдущего раздела, они предложат перспективы для новой эпохи – для нашей экономики, нашей политики и нашего общества.

Есть ли надежда?

План политической и экономической реформ в этой главе заключает, что рыночные силы играют некоторую роль в создании текущего уровня неравенства, скорее всего потому, что они созданы политикой. Мы можем перестроить эти рыночные силы способами, которые предоставляют рынку (и обществу) больше справедливости. Мы можем заставить рынки работать, или, по крайней мере, работать лучше. Великая рецессия не создала неравенство в стране, но она сделала его куда бóльшим, таким, что это трудно игнорировать. Такое неравенство еще больше ограничивает доступ изрядной части населения к возможностям. С правильной политикой, которая следует плану, обозначенному ранее в этой главе, мы можем сделать все лучше. Это не вопрос устранения неравенства или создания полного равенства возможностей. Это только вопрос сокращения уровня неравенства и повышения уровня равенства возможностей. Вопрос в том, можем ли мы этого достичь.

У нашей покосившейся демократии есть два пути, по которым могут пойти реформы. Девяносто девять процентов могут осознать, что они обмануты одним процентом: то, в чем заинтересован один процент, *не* входит в их интересы. Один процент много потрудился, чтобы убедить остальных, что альтернативный мир невозможен: дескать, если делать что-либо, не входящее в интересы 1 процента, то это неизбежно навредит всем остальным 99 процентам. Бóльшая часть этой книги посвяще-

на разрушению этого мифа и доказывает, что мы можем действительно иметь более динамичную и более эффективную экономику — *и* более справедливое общество.

В 2011 году мы видели, как люди выходят на улицы миллионами, чтобы выразить свой протест политическим, экономическим и социальным условиям в деспотических обществах. Правительства падали в Египте, Тунисе и Ливии. Протесты загорались в Йемене, Бахрейне и Сирии. Правящие семьи повсюду на Ближнем Востоке нервно выглядывали из своих кондиционированных пентхаусов. Будут ли они следующими? Они правы в своем волнении. Существуют общества, где очень малая доля населения — даже менее 1 процента — контролирует львиную долю богатства; где богатство — основная определяющая власти, и политической, и экономической; где укоренившаяся коррупция одного или другого вида — это способ жизни; и где самые богатые зачастую противостоят такой политике, которая может улучшить жизнь людей. Пока мы любуемся народным рвением на тех улицах, неплохо бы задать себе некоторые вопросы. Когда это придет в Америку? Когда это придет в другие западные страны? Звучит дико, кажется немыслимым, но — наша собственная страна стала одним из этих беспокойных мест, служа интересам крошечной элиты. Конечно, у нас есть большое преимущество — мы живем в демократии. Но присмотримся — эта демократия не отражает интересов очень больших групп населения. Люди это чувствуют, это отражается в маленькой поддержке, которую они выражают конгрессу, об этом свидетельствует плачевно низкая явка избирателей.

Так вот, это — один путь, по которому могут продолжать идти реформы нашей демократии. А вот второй: 1 процент может осознать, что то, что происходит сегодня в Соединенных Штатах, не только не соответствует нашим ценностям, но даже и не в интересах 1 процентах. Алексис де Токвиль однажды описал то, что он видел как главный элемент своеобразного гения американского общества, нечто, что он назвал «правильно понятая корысть». Первые два слова — ключевые. Каждый обладает корыстью в узком смысле: я хочу то, что хорошо для меня прямо сейчас! Корысть «правильно понятая» — нечто иное. Она означает признание того, что принятие во внимание корысти каждого — другими словами, общественного благополучия — является фактически основным предварительным условием отличного благосостояния отдельного человека [29]. Токвиль не предполагал, что есть что-то благородное или идеалистическое в этом взгляде. Скорее, он предполагал иное: это было отличительной чертой американского прагматизма. Эти «себе на

уме» американцы понимали основное: быть на стороне другого парня – не просто хорошо для души, это хорошо для дела.

Один процент имеет лучшие дома, лучшее образование, лучших докторов и лучший образ жизни. Но существует одна вещь, которую, кажется, деньгами не купишь: понимание того, что их судьба связана с тем, как живут 99 процентов. В истории это было нечто, что 1 процент в конце концов выучивал. Зачастую, однако, выучивал слишком поздно.

Мы видели, что политика и экономика неразделимы, и что, если мы сохраняем систему «один человек – один голос» (а не то, что «один доллар – один голос»), потребуются реформы в нашей политической системе. Но мы, скорее всего, не достигнем справедливой и чуткой *политической* системы внутри такой *экономической* системы, которая характеризуется столь высоким уровнем неравенства, что отмечается у нас. Недавно мы видели, что наша политическая система не может работать, если нет более глубокого чувства общности. Но как мы можем иметь это чувство общности, если наша страна так разделена? И видя растущее разделение в нашей экономике, мы можем только спросить: что предвещает будущее нашей политики?

Существует два ви́дения Америки через полвека от сегодня. Одно нерадостно: общество еще более разделено между имущими и неимущими. Это – страна, в которой богатые живут в закрытых общинах, отправляют своих детей в дорогие школы и имеют доступ к первоклассному медицинскому обслуживанию. Тем временем остальные живут в мире, отмеченном неуверенностью, в лучшем случае посредственным образованием и, по сути, с нормированным медицинским обслуживанием – они надеются и молятся, что серьезно не заболеют. Внизу – миллионы молодых людей, отчужденных и без надежды. Я видел эту картину во многих развивающихся странах. Экономисты дали этому имя двойственной экономики – два общества, живущие рука к руке, но совсем не знающие друг друга, мало представляющие, что есть жизнь для соседа. Упадем ли мы в пропасть, в которой уже обретаются некоторые другие страны, где закрытость увеличивается, а общества раздваиваются все сильнее, я не знаю. Это, однако, кошмар, к которому мы медленно шагаем.

Другое ви́дение – это общество, где пропасть между имущими и неимущими сужена, где существует чувство разделенной судьбы, общие обязательства по поводу возможностей и справедливости, где слова «свобода и справедливость для всех» на самом деле значат то, что они значат, где мы воспринимает всерьез Всемирную декларацию прав человека, которая подчеркивает важность не только гражданских, но и эконо-

мических прав, не только прав имущественных для тех, кто имущество имеет, но и экономических прав обычных граждан. В этом ви́дении мы имеем повышенно гибкую политическую систему, сильно отличающуюся от той, в которой 80% молодых настолько отчуждены, что даже не утруждают себя голосованием на выборах.

Я верю, что это второе ви́дение – единственное, которое созвучно нашему наследию и нашим ценностям. В нем благополучие наших граждан – и даже наш экономический рост, корректно измеренный, – будут куда выше, чем то, чего мы можем достичь, если наше общество останется глубоко разделенным. Я верю, что еще не поздно для этой страны изменить курс и восстановить фундаментальные принципы справедливости и возможностей, на которых она основана. Время, однако, имеет свойство истекать. Четыре года назад был момент, когда у большинства американцев был проблеск надежды. Тогда тенденции, проявлявшиеся на протяжении более четверти века, могли быть обращены вспять. Вместо этого они ухудшились. Сегодня надежда только мерцает.

Примечания

Предисловие к печатному изданию

1. Части этого предисловия были взяты из статей, которые я написал за последние несколько месяцев в «USA Today» («Ошибки логики Ромни», 19.09.2012), «New York Times» («Политические причины и политические решения неравенства», 18.10.2012), «The Los Angeles Times» («Процветание Америки требует равных условий», 22.07.2012), «The Financial Times» («Америка больше не страна возможностей», 26.06.2012) и «Washington Post» («Как политика способствует Великому экономическому разрыву», 22.06.2012), а также из предисловий к испанскому и японскому изданиям моей книги.

2. Как пишет «New York Times», федеральный закон о банкротстве предусматривает списание студенческого кредита, если заемщик может доказать «чрезмерные трудности» для погашения. Этот порог часто является абсурдно высоким: в августе 2012 года газета «Times» рассказала душераздирающую историю безработного слепого мужчины, зависшего с $89 000 студенческого кредита, так как он не мог доказать суду по делам о несостоятельности, что это ситуация «устойчивой безвыходности». На практике списание студенческих кредитов чрезвычайно редко. В том же отчете отмечается, что сложно оценить количество заемщиков, успешно погасивших студенческий кредит в связи с чрезмерными трудностями, однако сами по себе требования предполагают количество менее 1000 в год на территории всех Соединенных Штатов. См.: Ron Lieber, «Last Plea on School Loans: Proving a Hopeless Future» «New York Times», 31.08.2012.

3. Данные Национального центра статистики образования доступны на http://nces.ed.gov/fastfacts/display.asp?id=76. Все цифры скорректированы на величину инфляции. С 1981 по 2011 годы плата за обучение и пла-

тежи в государственных университетах со сроком обучения 4 года выросли приблизительно на 368% с учетом инфляции. См. также: College Board, «Trends in College Pricing 2011» по адресу: (http://trends.collegeboard.org/downloads/College_Pricing_2011.pdf), (дата обращения 10.10.2012).

4. Rajashri Chakrabarti, Maricar Mabutas и Basit Zafar из Федерального резервного банка Нью-Йорка отмечают, что с 2000 по 2010 год реальная чистая средняя плата за образование в государственных университетах и колледжах выросла на 33,1% – с $3415 до $4546. По их словам, за аналогичный период «в соответствии с данными Государственной службы по надзору в сфере высшего образования (SHEEO), с 2000 по 2010 год государственное обеспечение на одного ученика (без учета налогов) снизилось на 21% – с $8257 до $6532 (все цифры в этом отчете скорректированы с учетом инфляции и рассчитаны в ценах 2011 года)». См.: Rajashri Chakrabarti, Maricar Mabutas and Basit Zafar, «Soaring Tuitions: Are Public Funding Cuts to Blame?» на сайте «New York Fed» http://libertystreeteconomics.newyorkfed.org/2012/09/soaring-tuitions-are-publc-funding-cuts-to-blame.html (дата обращения 03.12.2012). «The College Board» опубликовал поквартальное падение государственной поддержки в 2006–2007 и 2011–2012 годах в «Trends in College Pricing 2011».

5. Сборы в колледжах выросли в пять с половиной раз с 1985 года. См.: Catherine Rampell, «Why Tuition Has Skyrocketed at State Schools», «New York Times», 02.03.2012 (http://economix.blogs.nytimes.com/2012/03/02/why-tuition-has-skyrocketed-at-state-schools/), опубликовано 29.11.2012 со ссылкой на Бюро статистики труда. «The College Board» в «Trends in College Pricing 2011» сообщает: «В течение десятилетия с 2001–2002 по 2011–2012 годы, согласно опубликованным данным, темпы роста платы за обучение и платежей для студентов институтов и государственных колледжей со сроком обучения четыре года в среднем на 5,6% в год опережали инфляцию. Сравните этот рост с 4,5% в год в 80-х и 3,2% в год в 90-х». Возрастающее неравенство, снижение среднего дохода и рост стоимости обучения означают, что к 2011 году (последний год, за который доступны данные) средняя годовая стоимость обучения в государственном университете со сроком обучения четыре года была на 50% *выше*, чем средний доход 20% семей. Для этих семей нет никакой возможности самостоятельно отправить своих детей в колледж.

6. «Trends in College Pricing», p. 17.

7. Исследовательский центр Пью (Pew Research Center), *Trends in Political Values and Core Attitudes:*

1987-2009 (May 21, 2009), p. 56 (http://www/people-press.org/files/legacy-pdf/517.pdf).

8. См. данные Института экономической политики (EPI): *The State of Working America* (http://stateofworkingamerica.org/chart/swa-wealth-table-6–6-wealth-groups-shares/). Согласно отчету EPI, «в 2010 году менее половины (46,9%) всех домохозяйств имели сбережения, и менее трети из них (31,1%) имели сбережения в размере $10 000 и более». См.: H. Shierholz,

«The 'Democratization of the Stock Market' That Never Happened», 2012 (http://www.epi.prg/publication/wealth-stock-market-holdings/).

9. См.: «True Progressivism» *Economist*, October 13, 2012, p. 13. Томас Пикетти и Эммануэль Саэз, на чьи работы я часто ссылаюсь в этой книге, доказывают, что в течение нескольких лет, непосредственно предшествующих кризису 1929 года, концентрация дохода у 10% богатейших людей Америки достигла беспрецедентной величины за весь XX век. См.: Thomas Piketty and Emmanuel Saez, «Income Inequality in the United States, 1913–1998», *Quarterly Journal of Economics* 118, no. 1 (2003): 1–39 и обновленные таблицы (http://elsa.berkeley.edu/~saez/, 27.11.2012).

10. См.: Warren Buffett, «A Minimum Tax for the Wealthy», *New York Times*, 25.11.2012. Баффетт, видимо, основывался на данных Международной резервной службы и на сорокачасовой рабочей неделе. В той же статье он приводит интересную сводку снижения налога на богатство и убедительные доказательства того, что повышение этого налога необходимо с финансовой и экономической точки зрения.

11. См. публикацию Международной резервной службы «The 400 Individual Income Tax Returns Reporting the Largest Adjusted Gross Incomes Each Year, 1992–2009», доступно на: http://www.irs.gov/pub/irs-soi/09intop400.pdf (дата обращения 29.11.2012).

12. Здесь и далее, данные о благосостоянии основаны на информации Федеральной резервной службы исследования потребительских финансов за 2010 год, «Changes in U.S. Family Finances from 2007 to 2010: Evidence from the Survey of Consumer Finances», *Federal Reserve Bulletin* 98, no. 2 (2012): 1–80.

13. Медиана для нижней четверти чистой стоимости упала с $1300 до 0 (см. с. 20).

14. Таблица переписи населения P-53 (http://www.census.gov/hhes/www/income/data/historical/people).

15. Таблица переписи населения H-6 (http://www.census.gov/hhes/www/income/data/historical/household).

16. Таблица переписи населения H-13 (http://www.census.gov/hhes/www/income/data/historical/household).

17. Julian P. Cristia, «Rising Mortality and Life Expectancy Differentials by Lifetime Earnings in the United States», Inter-American Development Bank Working Paper no. 665, January 2009, доступно по адресу: http://ww.iadb.org/res/publications/pubfiles/pubWP-665.pdf.

18. База данных человеческой смертности (http://www.ceda.berkeley.edu/News/NAS_WilmothBB_GeogDiff_e50.htmlNASe0f).

19. См.: S. Jay Olshansky et al., «Differences in Life Expectancy Due to Race and Educational Differences Are Widening, and Many May Not Catch Up», *Health Affairs* 31, no. 8 (2012): 1803–13. Ожидаемую продолжительность жизни тех, кто закончил только старшую школу, необходимо оценивать с осторожностью, так как доля такого населения меняется.

20. Эта разница приблизительна и относится к более молодому поколению, которое Ольшанский исследовал (различия в ожидаемой продолжительности жизни в связи с достижениями в образовании в меньшей степени отмечались для шестидесятилетних, чем для сорокалетних и двадцатилетних). Данные представлены в приложении к исследованию Ольшанского, доступном по адресу: http://content.healthaffairs.org/content/suppl/2012/07/31/31.8.1803.DCI/2011–0746_Olshansky_Appendix.pdf (дата обращения 28.11.2012). Центр анализа экономической политики Шварца в Новой школе провел дополнительные исследования, по своей сути подтверждающие исследования Ольшанского, представленные в работе «Differences in Life Expectancy: Is Working Longer a Solution for Everyone», доступной по адресу: http://www/economicpolicyresearch.org/guaranteeing-retirement-income/560-differences-in-life0expectancy-is-working-longer-a-solution-for-everyone.html (дата обращения 28.11.2012).

21. Sabrina Tavernise, «Life Spans Shrink for Least-Educated Whites in the U.S.», *New York Times*, 20.09.2012, доступно по адресу: http://www.nytimes.com/2012/09/21/us/life-expectancy-for-lee-educated-whites-in-us-is-shrinking.html?pagewanted=all.

22. Согласно «Life Spans Shrink» Тавернис в 2006 году 43% взрослых с образованием ниже старшей школы не имели полиса страхования здоровья, что на 8 процентных пунктов выше, чем тринадцатью годами ранее.

23. *Национальная федерация независимого бизнеса против Сибелиуса.*

24. Действительно, в некоторых публикациях последних лет поддерживались, усиливались или расширялись эти тезисы. В их числе: Timothy Noah's *The Great Divergence: America's Growing Inequality Crisis and What We Can Do about It* (New York: Bloomsbury Press, 2012); *Inequality in America: Facts, Trends, and International Perspectives*, by Uri Dadush, Kemal Dervis, Sarah Puritz Milsom, and Bennett Stancil (Washington, DC:

Brookings Institution Press, 2012); and *Inequality and Instability: A Study of the World Economy Just before the Great Crisis*, by James K. Galbraith (New York: Oxford University Press, 2012).

25. Это, к примеру, один из аргументов правого Фонда наследия, который пытается доказать, что неравенство является плюсом для нас — в отчете Дэвида Азеррада и Реа С. Хедермана-младшего, опубликованном в сентябре 2012 г.: David Azerrad and Rea S. Hederman Jr. «Defending the Dream: Why Income Inequality Doesn't Threaten Opportunity», доступно по адресу: http://thf_media.s3.amazonaws.com/2012/pdf/SR119.pdf (дата обращения 28.11.2012).

26. Есть сложные вопросы в оценке точности инфляции стоимости медицинской помощи, так как в некоторых областях (к примеру, кардиохирургии) отмечаются улучшения в результатах. И это только одна из огромного числа измеряемых проблем, которые ухудшают оценку того, что касается стандартов жизни, в сравнении со стандартами жизни в других странах. Наши измерения не учитывают, например, затраты на обеспечение безопасности (от увеличившегося риска потери работы или дома).

Если доход домохозяйства увеличился, в основном за счет того, что люди стали работать дольше, тогда улучшение в доходе домохозяйства завышает улучшения в стандартах жизни. Более подробно мне приходилось писать об этом (в соавторстве с Жан-Полем Фитусси и Амартия Сеном) в работе «Mismeasuring Our Lives: Why GDP Doesn't Add Up» (New York: New Press, 2010).

27. Richard Lambert, «Paying for Inequality», *Prospect*, July 19, 2012.

28. «Настоящий прогрессивизм» («True Progressivism»).

29. В отчете отмечается, что «топ-25 менеджеров хэдж-фондов в Америке получают больше, чем все вместе взятые исполнительные директора в рейтинге топ-500 S&P». См. «The Rich and the Rest», *Economist*, October 13, 2012, pp.12–15, цитирующий исследование: Steven N. Kaplan and Joshua Rauh, «Wall Street and Main Street: What Contributes to the Rise in the Highest Incomes?» в «Review of Financial Studies» 23, № 3 (2010): 1004–50. Та же статья в «Econimist» цитирует работу Томаса Филиппона (Thomas Philippon) и Ариела Решефа (Ariell Reshef), которые в своем исследовании «Wages and Human Capital in the U.S. Financial Industry: 1909–2006» (working paper forthcoming in the *Quarterly Journal of Economics*) обнаружили, что зарплаты в финансовой сфере были «слишком высоки» начиная с середины 1990-х до 2006 года, а также факт того, что «аренда обходилась в 30–50% от разницы в заработных платах между финансовым сектором и остальным частным сектором» (с. 1).

30. «True Progressivism», с. 13.

31. См.: Sean F. Reardon «The Widening Academic Achievement Gap between the Rich and the Poor: New Evidence and Possible Explanations» в R. Murnane and G. Duncan, eds., *Whither Opportunity? Rising Inequality and the Uncertain Life Chances of Low-Income Children* (New York: Russell Sage Foundation, 2011), pp. 91–116.

32. «True Progressivism», с. 13.

33. Там же.

34. E. Conard, *Unintended Consequences: Why Everything You've Been Told about the Economy Is Wrong* (New York: Penguin, 2012). .

35. В Apple на данный момент – 47 тысяч сотрудников, базирующихся в офисах в США (большая часть из которых сосредоточена в сфере продаж), однако было установлено, что еще «257 тысяч рабочих мест доступно в других компаниях, которые имеют отношение к компании и поддерживают продукты Apple». См.: C. Guglielmo, «Apple Touts Itself as Big Job Creator in the U.S.», *Forbes*, 02.03.2012, доступно по адресу: http://www.forbes.com/sites/connieguglielmo/2012/03/02/apple-touts-itself-as-big-job-creator-in-the-u-s/.

36. Митт Ромни сказал: «47 процентов людей, которые проголосуют за президента несмотря ни на что. Хорошо, есть 47 процентов людей, которые поддерживают его, которые зависимы от правительства, которые считают себя жертвами, которые верят, что правительство обязано заботиться о них, которые считают, что они имеют право на здравоохранение, еду,

жилье, на все, что угодно. Они считают, что это их право, и государство обязано дать его им. И они будут голосовать за этого президента несмотря ни на что... Это люди, которые не платят налог на доход... Моя цель – не беспокоиться об этих людях. Я никогда не смогу их убедить, что они должны сами нести ответственность за свои жизни». См.: L. Madison, «Fact-checking Romney's '47 percent' comment», CBS News, 18.09.2012, доступно по адресу: http://www.cbsnews.com/8301–503544_162–57515033–503544/fact-checking-romneys-47-percent-comment/.

37. По оценке Бюджетного управления конгресса, налоги на доходы физических лиц составляли около 46% федерального дохода от налогов в 2012 фискальном году, тогда как выплаты по социальному страхованию (включая расходы на социальное обеспечение, налоги на заработную плату, налог на медицинское обслуживание и страхование по безработице) составляли около 35%. Доходы от налога на прибыль корпораций составили около 10% выплат. См. обзор Бюджетного управления конгресса: «Monthly Budget Review: Fiscal Year 2012: A Congressional Budget Office Analysis», 5 октября 2012 г., доступный по адресу: http://www.cbo.gov/sites/default/files/cbofiles/attachments/2012_09_MBR.pdf (дата обращения 03.12.2012).

38. «Economist» подчеркнул другой недостаток системы: правительство расходует в 4 раза больше на жилищное субсидирование для наиболее богатых слоев населения через налоговую систему, чем на программу государственного жилья для бедных слоев населения. См. «True Progressivism», с. 13.

39. В книге я заимствую фразу Алексиса де Токвиля «правильное понимание интереса к самому себе».

40. Это термин, используемый Международной организацией труда (МОТ) для описания работы, к которой должно стремиться общество. См. описание в статье МОТ «Программа достойного труда», http://www.ilo.org/global/about-theilo/decent-work-agenda/lang – en/index.htm.

41. «Богатые и остальные», «Economist», с.15.

42. Не все были успешными. В Пенсильвании, например, судья приостановил (по крайней мере, временно) действие части драконовских законов, которые требовали наличия одобренного штатом идентификационного документа с фотографией для голосования. Многие социологи и активисты в области прав человека рассматривают данные законы как способ остановить практически несуществующую угрозу мошенничества на местах голосования, коварный инструмент для подавления голоса бедных и обделенных, еще один пример продолжающейся саги о гражданских правах, о котором я говорю в главе 5.

43. К примеру, средняя зарплата грека упала примерно на 13,7% с 2009 по 2011 год; для Португалии спад за тот же период составил 6,8%, согласно данным о средних заработных платах, опубликованным Организацией экономической кооперации и развития («Average annual wages, 2011 constant prices and NCU»), доступным по адресу http://stats.oecd.org/ (дата обращения 03.12.2012).

44. Данная модель ссылается на «кривую Кузнеца», которую Саймон Кузнец (Simon Kuznets) описал в 1955 году в исследовании «Экономический рост и неравенство доходов» – «American Economic Review» 45, № 1 (1955), с.1–28. С того времени идея была доработана и усовершенствована, например, Сасмитой Дасгупта (Susmita Dasgupta), Бенуа Лапланом (Benoit Laplante), Хуа Вангом (Hua Wang) и Дэвидом Уилером (David Wheeler) в исследовании «Противостояние кривой Кузнеца», «Journal of Economic Perspectives» 16, № 1 (2002), с. 147–168.

45. «Верхние 0,1% – около 315 тысяч человек из 315 миллионов делают около половины всего прироста капитала на продажах акций или недвижимости после 1 года; и этот прирост капитала составляет 60% дохода, приходящегося на предпринимателей из списка Forbes Топ-400», согласно Р. Ленцнеру. См.: R. Lenzner, «The Top 0.1% of the Nation Earn Half of All Capital Gains», *Forbes*, 20.11.2011, доступно по адресу: http://www.forbes.com/sites/robertlenzner/2011/11/20/the-top-0–1-of-the-nation-earn-half-of-all-capital-gains/.

46. J. Stewart, «In Superrich, Clues to What Might Be in Romney's Returns», *New York Times*, 10.08.2012, доступно по адресу: http://www.nytimes.com/2012/08/11/business/in-the-superrich-clues-to-romneystax-returns-common-sense.html?pagewanted=all.

Предисловие

1. Май 2011, доступно по адресу: http://www.vanityfair.com/society/features/2011/05/top-one-percent-201105 (дата обращения 28.02.2012).

2. См. часть 1 с описанием того, насколько неравными стали США и для цитирования.

3. Природа провалов рынка, конечно, различалась от страны к стране. В Египте, например, неолиберальные реформы рынка придали рынку небольшой рост, однако выгоды от этого роста не спустились до уровня большинства людей.

4. Не все из них появляются в «официальной» статистике по безработице, которая была на уровне 8,3%. Некоторые активно искали работу на полный рабочий день и не могли найти, некоторые нашли работу на неполный рабочий день потому, что не удалось найти работу на полный, а некоторые были настолько обескуражены отсутствием рабочих мест, что и вовсе вылетели с рынка труда. Цифры в Европе примерно похожи.

5. Широко освещено в СМИ, см. например: http://www.dailymail.co.uk/news/article-2048754/Occupy-Wall-Street-Bloomberg-backs-dawn-eviction.html (дата обращения 03.12.2011).

6. USA Today, доступно по адресу: http://www.usatoday.com/news/nation/story/2011–10–17/poll-wall-street-protests/50804978/1.

7. Неамериканцы могут быть удивлены, узнав, что страховка по безработице в США обычно действует в течение только 6 месяцев. В главе 1 рас-

сказано как о попытках ее расширения в период рецессии, так и об огромном количестве людей, не попавших под покрытие.

8. Такие деления попахивали марксистским анализом, который был анафемой во время холодной войны, а в некоторых местах и после нее.

9. Как мы показали в главе 1. Социологи подчеркивают, что класс определяет большее, чем просто доход.

10. Мы предложим доказательства этому в последующих главах.

11. Одним из ответов было бы перестать говорить о ценностях. Риторика о равенстве, справедливости, процессе и тому подобном не имеет ничего общего с тем, как устроен мир. В политике мы бы сделали упор на реальности «реальной политики». Защитники «реализма» в экономике обычно поддерживают так называемый экономический дарвинизм: дать системе эволюционировать, тогда выживут сильнейшие. Системы, содержащие в себе дыры, такие как коммунизм, не выживут. На данный момент американский стиль капитализма – это наилучшая система. В XIX веке эти идеи называли «социальным дарвинизмом». Вариант этой концепции популяризировался среди правых. Такой аргумент (часто невыраженный) иногда может воздействовать на сторонников американского стиля капитализма. Однако с данной точкой зрения существует ряд проблем. На теоретическом уровне эта телеологическая точка зрения на эволюцию, говорящая о том, что она ведет к наилучшей системе, не имеет обоснования. Также не совсем ясно, будет ли система, которая работает сейчас, гибка по отношению к будущим вызовам. Одним из недостатков текущей рыночной экономики является именно это – невозможность оценить гибкость системы.

12. С июля 2012 года, для людей с 16 до 24 лет. См. веб-сайт Бюро статистики труда: http://www.bls.gov/news.release/youth.nr0.htm (дата обращения 14.11.2012).

13. Наша юридическая система была подорвана растущим неравенством, которое было предметом недавних дискуссий. См.: Glenn Greenwald, With Liberty and Justice for Some: How the Law Is Used to Destroy Equality and Protect the Powerful (New York: Metropolitan Books/Henry Holt, 2011). Другие также привлекали внимание к тому, как провалы нашей политики – в силу чрезмерного влияния частных интересов – подрывают нашу экономику, и делали это еще раньше, чем финансовый кризис сделал это самоочевидным. См.: Robert Kuttner, The Squandering of America: How the Failure of Our Politics Undermines Our Prosperity (New York: Knopf, 2007).

14. Это перспектива, которую я показывал в своих более ранних книгах: *Globalization and Its Discontents* (New York: W.W. Norton, 2002), *Making Globalization Work* (New York: W.W. Norton, 2006), *The Roaring Nineties* (New York: W.W. Norton, 2003), и *Freefall* (New York: W.W. Norton, 2010). Есть и другие, кто высказывал подобные мысли, например в книгах – Robert Kuttner *Everything for Sale: The Virtues and Limits of Markets* (New York: Knopf, 1997); John Cassidy *How Markets Fail: The Logic of Economic Calamities* (New York: Farrar, Straus and Giroux, 2009); Michael Hirsh, *Capital Offense: How Washington's Wise Men Turned America's Future Over to Wall Street* (New York:

Wiley, 2010); и Jeff Madrick *The Age of Greed: The Triumph of Finance and the Decline of America, 1970 to the Present* (New York: Knopf, 2011).

15. New York: Simon and Schuster, 2010.

16. New York: Twelve, 2011.

17. New York: Russell Sage, 2008.

18. New York: MIT Press, 2008. Эти книги следуют долгой традиции, включая книгу: Greg Palast, *The Best Democracy Money Can Buy*, rev. ed. (New York: Plume, 2004).

19. Альтернативная интепретация, которую я поверхностно обсуждаю в 5-й главе, принадлежит Томасу Франку (Thomas Frank), в его *What's the Matter with Kansas? How Conservatives Won the Heart of America* (New York: Metropolitan Books, 2004).

20. Эта глава моих тезисов, опубликованных как «The Distribution of Income and Wealth Among Individuals», *Econometrica* 37, no. 3 (July 1969): 382–397. Другие работы, происходящие из этой ранней работы, включают две с Джорджем Акерлофом, с которым я разделил Нобелевскую премию 2001 года, – «Investment, Income, and Wages» (abstract), *Econometrica* 34, no. 5, suppl. issue (1966):118, и «Capital, Wages and Structural Unemployment», *Economic Journal* 79, no. 314 (June 1969): 269–281; одну с моим научным руководителем, Робертом Солоу, «Output, Employment and Wages in the Short Run», *Quarterly Journal of Economics* 82 (November 1968): 537–60; и еще одна глава из моей диссертации, «A Two-Sector, Two Class Model of Economic Growth», *Review of Economic Studies* 34 (April 1967): 227–238.

21. Я описываю некоторые из влияний, которые внесли вклад в эволюцию моего мышления (особенно по поводу роли несовершенств информации), в своей Нобелевской лекции «Information and the Change in the Paradigm in Economics», в *Les Prix Nobel; The Nobel Prizes 2001*, ed. Tore Frangsmyr (Stockholm: Nobel Foundation, 2002), pp. 472–540. Также доступно по адресу: http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics_laureates/2001/stiglitzlecture.pdf (проверено 28.02.2012) и (в сокращенной форме) как «Information and the Change in the Paradigm in Economics», *American Economic Review* 92, no. 3 (June 2002): 460–501. См. также краткую автобиографию, написанную для Нобелевского фонда «Нобелевские мемуары» в *Les Prix Nobel; The Nobel Prizes 2001*, pp. 447–471, и «Reflections on Economics and on Being and Becoming an Economist», в *The Makers of Modern Economics*, vol. 2, ed. Arnold Heertje (New York: Harvester Wheatsheaf, 1994), pp. 140–183.

Глава 1. Американская проблема 1 процента

1. С января 2007 по декабрь 2011 года было зарегистрировано начало более чем 8,2 миллиона выкупов закладных, 4 миллиона уже выполнены. См. на сайте RealtyTrac, 2012 – «2012 Foreclosure Market Outlook» от 13 февраля по адресу: http://www.realtytrac.com/content/news-and-opinion/

slideshow-2012-foreclosure-market-outlook-7021 (дата обращения 28.03.2012). По-прежнему очень много выкупов в очереди – около 5,9 миллиона объектов недвижимости не оплачиваются 30 или более дней или уже выкуплены; см. Mortgage Monitor Report, Lender Processing Services (март 2012) по адресу: http://www.lpsvcs.com/LPSCorporateInformation/NewsRoom/Pages/20120321.aspx (дата обращения 28.03.2012). В дополнение, 11,1 млн. объектов или 22,8% всей жилой недвижимости с ипотекой в Соединенных Штатах были «утоплены» (имели негативный капитал на конец IV квартала 2011 г.); см. «Negative Equity Report» Corelogic (Q4, 2011) по адресу: http://www.corelogic.com/about-us/researchtrends/asset_upload_file360_14435.pdf (дата обращения 28.03.2012).

2. Точная сумма варьируется из года в год. Для данных по неравенству доходов я в основном опирался на работу Эммануэля Саэза и Томаса Пикетти. Важная основная работа – T. Piketty and E. Saez, «Income Inequality in the United States, 1913–1998», *Quarterly Journal of Economics* 118, no. 1 (2003): 1–39. Более полная и обновленная версия – A.B. Atkinson and T. Piketty, eds., *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast between Continental European and English-Speaking Countries* (New York: Oxford University Press, 2007). Таблицы и цифры, обновленные на 2010 г., в формате Excel доступны на сайте Саэза http://www.econ.berkeley.edu/~saez/. На своем сайте Саэз выставил конспект этой работы – «Striking It Richer: The Evolution of Top Incomes in the United States». Отмечу, что данные Саэза базируется на доходах от подоходного налога и потому имеют высокое качество, однако покрывают только доходы, о которых отчитываются. В степени, которой налогоплательщики с более высоким доходом хороши в уходе от декларации, в том числе через хранение дохода за рубежом в корпорациях, которые они контролируют, данные могут недооценивать уровень неравенства. Я также опираюсь на недавний доклад Бюджетного управления конгресса (Congressional Budget Office – CBO) «Trends in the Distribution of Household Income between 1979 and 2007», October 2011, доступен по адресу: http://www.cbo.gov/sites/default/files/cbofiles/attachments/10–25-HouseholdIncome.pdf; и на недавнюю работу: J. Bakija, A. Cole and B.T. Hein, «Jobs and Income Growth of Top Earners and the Causes of Changing Income Inequality: Evidence from U.S. Tax Return Data», от января 2012 года, доступно по адресу: http://web.williams.edu/Economics/wp/BakijaColeHeimJobsIncomeGrowthTopEarners.pdf. Исторические таблицы переписи предоставляют данные о медиане доходов населения с течением времени, их можно найти по адресу: http://www.census.gov/hhes/www/income/data/historical/household/index.html. Основной источник данных о сравнениях между странами принадлежит ОЭСР («Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising», December 5, 2011); Всемирному банку, Индикаторам развития Всемирного банка, доступно по адресу: http://data.worldbank.org/indicator; а также исследованиям по доходу Люксембруга. Институт экономической политики предоставляет отличные трактовки и обновления информации на своем сайте: http://www.epi.org/.

3. Lawrence Mishel and Josh Bivens, «Occupy Wall Streeters Are Right about Skewed Economic Rewards in the United States», EPI Briefing Paper 331, October 26, 2011, доступно по адресу: https://docs.google.com/viewer?url=http://www.epi.org/files/2011/BriefingPaper331.pdf&hl=en_US&chrome=true (дата обращения 28.02.2012). Другое проявление растущего неравенства: в 1979 году средний доход в верхних 0,1 процента, включая прирост капитала, был «только» в 50 раз больше, чем у остальных 90 процентов. К 2010 году соотношение было уже 164:1. Да и верхний 1 процент не жалуется: соотношение дохода его среднего домохозяйства к тому, что получает среднее домохозяйство 90 процентов, утроилось – с 14:1 до 42:1. Основано на данных Пикетти и Саэза «Income Inequality in the United States, 1913–1998» и обновлениях на сайте Саэза, процитированных в п.2 выше.

4. Более точно, верхний 1 процент контролирует около 35%. Если ценность дома исключена (так называемое «бездомное богатство»), цифра куда выше: 1 процент имеет две пятых национального дохода. Эдвард Н. Вольф (Edward N. Wolff) сравнивает обе цифры в работе «Recent Trends in Household Wealth in the United States: Rising Debt and the Middle-Class Squeeze–an Update to 2007», Levy Institute Working Paper no. 589, March 2010, доступна по адресу: http://www.levyinstitute.org/pubs/wp_589.pdf (дата обращения 28.02.2012). Федеральный резерв – оригинальный источник для чистых цифр, включая домашнее благосостояние; см. работу Arthur B. Kennickell, «What's the Difference? Evidence on the Distribution of Wealth, Health, Life Expectancy and Health Insurance Coverage», статья подготовлена к 11-му совместному симпозиуму CDC (центров по контролю и профилактике заболеваний) и ATSDR (Агентства по токсическим веществам и регистрации заболеваний), 23.09.2007, доступна по адресу: http://www.federalreserve.gov/pubs/oss/oss2/papers/CDC.final.pdf (дата обращения 28.02.2012). Отметим, что доход 1 процента может не пересекаться идеально с 1 процентом держателей богатства – это две разные категории. 1 процент кормильцев имеет «только» 25% национального богатства. См.: Arthur B. Kennickell, «Ponds and Streams: Wealth and Income in the U.S., 1989 to 2007», статья редактора в Finance and Economics Discussion Series, Federal Reserve Board, Washington, DC, January 7, 2009, p. 36, расположена по адресу: http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/2009/200913/200913pap.pdf (дата обращения 29.02.2012).

5. Основано на данных Пикетти и Саэза «Income Inequality in the United States, 1913–1998» и обновлениях на сайте Саэза, процитированных в п. 2, выше.

6. Верхний 1 процент получателей доходов получил около 60% от прироста в течение экономической экспансии в период с 1979 по 2007 год. В то время как реальный доход домохозяйства 1 процента (после вычета налогов) вырос на 275%, средний реальный доход нижних 20 процентов (после вычета налогов) вырос всего на 18%. *Так-то вот: нижние 90 процентов получили лишь четверть того, что получили верхние 0,1 процента.* Основано

на данных Пикетти и Саэза «Income Inequality in the United States, 1913–1998» и обновлениях на сайте Саэза, приведенных в п.2, выше. См. также «EPI Briefing Paper», 26.10.2011, приведенные в п.3, выше; и Джоша Байвенса – «Three-Fifths of All Income Growth from 1979–2007 Went to the Top 1%», Economic Policy Institue, от 27.10.2001, можно посмотреть по адресу: http://www.epi.org/publication/fifths-income-growth-1979–2007-top-1/ (дата обращения 28.02.2012). Исследование Бюджетного управления конгресса (CBO) 2011 года, приведенное в п.1, показывает ту же картину.

7. Мы используем понятие «типичный», обращенное к среднему доходу, например, такому, когда половина всех работников имеет доход выше, чем данное число, половина ниже. Среднее домовладение было, в самом деле, ниже в 2011 г. ($50 054), чем в 1996 г., скорректированное с учетом инфляции ($50 661 в долларах 2011 года). В течение более долгого периода, 1980–2010 гг., средний доход семьи значительно стагнировал, вырастая в расчете на год только на 0,36%. Основано на таблице H-9 исторических таблиц переписи, доступно по адресу: http://www.census.gov/hhes/www/income/data/historical/household/index.html.

8. Скорректированный с учетом инфляции средний доход мужчины в 2011 году был $32 986, тогда как в 1968 году он составлял $33 880. См. таблицу P-5 доклада о доходах Бюро переписи США по адресу: http://www.census.gov/hhes/www/income/data/historical/people/index.html (дата обращения 27.11.2012). (Конечно, средний работник сегодня – это совсем другой человек, чем тот же работник в 1968 году, и эти числа могут подвергнуться влиянию иммиграции или неквалифицированных работников.)

9. К апрелю 2010 года цены на фондовом рынке (S&P 500), которые падали на 56% между пиком (в октябре 2007 г.) и спадом (в марте 2009 г.), выросли на 78% из спада (хотя на момент написания они – по-прежнему на 13% ниже пика).

10. См. обновление данных 2012 года у Пикетти и Саэза «Income Inequality in the United States, 1913–1998».

11. Цены на жилье на момент написания (февраль 2012 г.) по-прежнему ниже на 22%, а для тех, кто живет в определенных частях страны (например, Майами, Флорида), снижение по-прежнему составляет более 50% (используя индикаторы цены на жилье S&P/Case-Shiller). См. «All Three Home Price Composites End 2011 at New Lows According to the S&P/Case-Shiller Home Price Indices», пресс-релиз S&P/Case-Shiller Home Price Indices, от 28 февраля 2012, доступно по адресу: http://www.standardandpoors.com/servlet/BlobServer?blobheadername3=MDT-Type&blobcol=urldocumentfile&blobtable=SPComSecureDocument&blobheadervalue2=inline%3B+filename%3Ddownload.pdf&blobheadername2=Content-Disposition&blobheadervalue1=application%2Fpdf&blobkey=id&blobheadername1=content-type&blobwhere=1245329497678&blobheadervalue3=abinary%3B+charset%3DUTF-8&blobnocache=true (дата обращения 02.03.2012).

12. Согласно Лоуренсу Мишелю и Джошу Байвенсу – «Occupy Wall Streeters Are Right about Skewed Economic Rewards in the United States»,

Economic Policy Institute Briefing Paper no. 331, доступно по адресу: http://www.epi.org/files/2011/BriefingPaper331.pdf (дата обращения 10.02.2012).

13. Цифры из 1983 г. См. Пикетти и Саэза, приведенных в п. 2, выше. Есть некоторые проблемы в оценке изменений в доле доходов, происходящих в течение долгого периода времени. До 1986 года, благодаря относительно низкой ставке налога на корпоративную прибыль, ситуация позволяла некоторым людям с высоким уровнем дохода «приютить» свои доходы внутри корпорации, что давало отсрочку уплаты подоходного налога по высоким индивидуальным ставкам – при условии, что деньги оставались внутри корпорации. Это изменилось в 1986 году, приведя к более высоким индивидуальным доходам, что отразилось в налоговых декларациях физических лиц. Понятна природа существенной части роста задекларированных доходов с 1986 года. Вместе с тем, если просмотреть их в этот период – до 1988 года, – станет ясно, что существовал огромный рост доли доходов, уходившей наверх. См. Дж. Бакия и др. – «Jobs and Income Growth of Top Earners and the Causes of Changing Income Inequality: Evidence from U.S. Tax Return Data»; Roger Gordon and Joel Slemrod – «Are 'Real' Responses to Taxes Simply Income Shifting between Corporate and Personal Tax Bases?» в *Does Atlas Shrug? The Economic Consequences of Taxing the Rich*, ed. Joel Slemrod (Cambridge: Harvard University Press, 2000); и Joel Slemrod – «High Income Families and the Tax Changes of the 1980s: The Anatomy of Behavioral Response» в Empirical Foundations of Household Taxation, ed. Martin Feldstein and James Poterba (Chicago: University of Chicago Press, 1996). Важно отметить, что состав 1 процента (или 0,1 процента) менялся с годами. Это не то, что доход тех, кто был в 1 проценте в 2002 году, стал в 2007 году в среднем на 65% богаче. Есть некоторая мобильность – но, как мы обсудим позднее в этой главе, куда меньше, чем кажется. Статистика говорит только, что те, кто был наверху в последние годы, получили куда большую часть национального экономического пирога, чем те, кто был на высоких позициях 10 лет назад или 25 лет назад.

14. Пока низы и средний класс наблюдали за падением дохода в этом веке, разница между богатыми и бедным в течение трети века выросла. Между 1979 и 2007 годами доходы, после вычета налогов, для 1 процента выросли на 275%. Для XXI века по 80-му процентилю рост составил чуть ниже 40%. Для нижних 20 процентов рост был только 18%. Тотальный результат этого заключается в том, что «доля доходов домохозяйств, после перечислений и федеральных налогов, приходящаяся на самые высокие доходы пятой части, выросла от 43% в 1979 г. до 53% в 2007 г.» (для 1 процента рост составил с 8% до 17%), тогда как доля доходов, после вычета налогов и перечислений, для всех других четырех пятых частей упала (все – между 2-мя и 3-мя процентными пунктами). См. CBO, «Trends in the Distribution of Household Income». *Порог*, за которым начинается один процент получателей доходов в 2010 г., когда прирост капитала учитывается, согласно работе «Income Inequality in the United States, 1913–1998» Пикетти и Саэза, и соотносящихся данных, обновленных на сайте Саэза, состав-

ляет $352 055. Для верхних 0,1 процента порог составил $1 492 175. (Данные не обновлялись с 2010 года). Сравните: доход среднего *домохозяйства* в 2010 году был $49 455 (в долларах 2010 года), согласно данным переписи, таблицы H-9, приведенной выше, в п. 7. Различные исследования использовали немного разные расчеты для оценки пороговой точки для 1 процента, но картина в основном все та же.

15. Беря во внимание 2000-часовой рабочий год, $1,3 миллиона в год конвертируются примерно в $650 за час, что приблизительно в 80 раз больше, чем минимальная зарплата. Цифры взяты из CBO, Average Federal Tax Rates in 2007, июнь, доступно по адресу: http://www.cbo.gov/sites/default/files/cbofiles/ftpdocs/115xx/doc11554/average/federaltaxrates2007.pdf (дата обращения 29.02.2012). См. табл. 1. Снова разные источники данных представляют немного разные числа – но картинка по-прежнему одинакова. Согласно Пикетти и Саэзу («Income Inequality in the United States, 1913–1998»), «один процент» (чьи доходы выше $352 055 в 2010 г.) имели средний доход, включая реализованный прирост капитала, $1,4 миллиона в 2007 г. (упал до миллиона в 2010 г.).

16. См. CBO, Average Federal Tax Rates in 2007. Табл. 1 показывает средний доход после вычета налогов у высшей пятой части в размере $198 300, в то время как сумма средних доходов после вычета налогов в остальных квинтилях: $77 700 + $55 300 + $17 700 = $188 700.

17. Нищета была сокращена на 40%. Согласно национальному индикатору нищеты, процент бедности упал с почти 36% в 2003 г. до 21% в 2009 г. Также сокращена доля дохода верхних 10 процентов – с 46,7% до 42,5% между 2001 и 2009 годами. См.: http://www.unicef.org/infobycountry/brazil_statistics.html0; http://web.worldbank.org/wbsite/external/countries/lacext/brazilextn/0, menuPK:322367~pagePK:141132~piPK:141109~theSitePK:322341,00.html; индикаторы развития Всемирного банка: http://data.worldbank.org/indicator.

18. С 2004 по 2010 год бразильская экономика расширялась в среднем на 4,4% в год; если исключить 2009-й как год глобальной рецессии, средний показатель роста – около 5,3%, намного выше, чем он, скажем, был в период с 1985 по 1994 год. См. индикаторы Всемирного банка по адресу: http://data.worldbank.org/indicator/ny.gdp.mktp.kd.zg?page=2 (дата обращения 02.03.2012).

19. Рост в последние 30 лет (1981–2011) был не так силен, как в предыдущие 30 лет (средний годовой рост – 2,8% против 3,6%). Федеральный резервный банк Сент-Луиса, показатели скорости роста реального ВВП, доступно по адресу: http://research.stlouisfed.org/fred2/series/GDPC1/downloaddata?cid=106.

20. С 1992 по 2000 год самый нижний квинтиль вырос на 2,6%, быстрее, чем все другие квинтили, за исключением лишь верхнего пятого, который вырос на 3,5%. Данные Бюро переписи США, процитированные Аланом Б. Крюгером в обращении к Центру американского прогресса 12 января 2012 года «The Rise and Consequences of Inequality in the United States».

21. Существует перераспределение от низа и середины, и почти все, что было перераспределено, ушло на самый верх, к 1 проценту. Это является прямым следствием факта, что доходы низа и среднего класса падали, пока те, что на самом верху, росли. CBO, «Trends in the Distribution of Household Income».

22. См. также: Крюгер, «The Rise and Consequences of Inequality».

23. См. Национальный центр образовательной статистики, «Fast Facts» по вопросу «What is the average income for young adults?», доступно по адресу: http://nces.ed.gov/fastfacts/display.asp?id=77.

24. Основано на среднем доходе домохозяйств с домовладельцем, достигшим возраста 25 лет и имеющим степень бакалавра или выше. См. Перепись дохода домохозяйств, историческая таблица «Table H-13. Educational Attainment of Householder–Households with Householder 25 Years Old and Over by Median and Mean Income: 1991 to 2011». Доступно по адресу: http://www.census.gov/hhes/www/income/data/historical/household/ (дата обращения 28.11.2012). Средний доход для женщин, получивших образование в колледже, в тот же самый период оставался ровным и сегодня составляет 2/3 от мужского заработка. См. Бюро переписи США, таблица P-16, доступно по адресу: http://www.census.gov/hhes/www/income/data/historical/people/.

25. Как указал Пол Кругман, «почти две трети растущей доли верхнего процента доходов на самом деле идет верхним 0,1 процента ... кто наблюдает, как их реальные доходы увеличиваются более чем на 400%» с 1979 по 2005 год. «Oligarchy, American Style», *New York Times*, 04.11.2011, доступно по адресу: http://www.nytimes.com/2011/11/04/opinion/oligarchy-american-style.html (дата обращения 01.03.2012). Согласно данным Пикетти и Саэза («Income Inequality in the United States, 1913–1998») и сайту Саэза, приведенным в п. 2 выше, доход 0,1 процента в 1979 году насчитывал только 3,44% совокупного дохода, но к 2005 году его доля более чем утроилась – до 10,98%. Бакия и др. в «Jobs and Income Growth of Top Earners» показывают, что рост доли дохода до налоговых вычетов 0,1 процента был от 2,2% до 8% в период с 1981 до 2006 года. Другие данные дают несколько иные цифры, но подтверждают огромный рост доли 0,1 процента.

26. То есть, доходы домашних хозяйств состоят из заработной платы и доходов от капитала. Это третья определяющая, которую мы будем обсуждать позднее в этой главе – государство может увеличить доходы (через программы вычетов) или уменьшить их (через налоги). Как мы отметили ниже, государственные программы стали менее прогрессивны, то есть берут меньше у верхних и дают меньше низам.

27. Более точно, в период с 1979 по 2006 год зарплаты 1 процента выросли на 144%; верхних 0,1 процента – на 324%. Тогда 1 процент получал в 20 раз больше 90 процентов. Lawrence Mishel, Jared Bernstein, and Heidi Shierholz, *The State of Working America 2008/2009* (Ithaca, NY: ILR Press, an imprint of Cornell University Press, 2009), табл. 3.10, приведенная Мишелем и Байвенсом в «Occupy Wall Streeters Are Right».

28. Когда числа уже достаточно велики — 125:1 или 131:1 соответственно. Из работы «Occupy Wall Streeters Are Right» Мишеля и Байвенса, основанной на анализе Эдварда Вольфа, неопубликованном анализе ФРС США, Исследовании финансов потребителей и потока средств в ФРС, подготовленном для Института экономической политики, и работе Sylvia Allegretto, *The State of Working America's Wealth, 2011: Through Volatility and Turmoil the Gap Widens*, Economic Policy Institute Brief Paper 292 (Washington, D.C.: EPI, 2010).

29. Мишель и Байвенс, «Occupy Wall Streeters Are Right», основано на данных CBO, с. 8. Именно поэтому данные о неравенстве *доходов* показывают куда больше неравенства, чем данные, сфокусированные только на зарплате и неравенстве заработков.

30. С 1979 по 2007 год. Мишель и Байвенс, Occupy Wall Streeters Are Right, с. 9, EPI, анализ данных CBO, собранных из данных по эффективным федеральным налогам.

31. Институт экономической политики обнаружил, что богатство семьи Уолтон были больше, чем состояние нижних 40 процентов всех американских семей, собранных вместе в 2010 году. См.: www.epi.org/blog/inequality-exhibit-walmart-wealth-american/ (дата обращения 14.11.2012).

32. Ларри Кац из Гарварда популяризовал термин в многочисленных статьях, написанных в соавторстве (и приведенных в следующей главе). См., например, статью: David H. Autor, Lawrence F. Katz and Melissa S. Kearney, The Polarization of the Labor Market, *American Economic Review* 96, no. 2 (May 2006): 189–194; и статью: Claudia Goldin and Lawrence F. Katz, Long-Run Changes in the Wage Structure: Narrowing, Widening, Polarizing, *Brookings Papers on Economic Activity* 2 (2007): 135–164; и ссылки, приведенные здесь. Аутор, Кац и Кирни приводят статью Мартина Гуса (Maarten Goos) и Алана Мэннинга (Alan Manning) «Lousy and Lovely Jobs: The Rising Polarization of Work in Britain», London School of Economics, Center for Economic Performance Discussion Papers: No. DP0604, 2003, как первый источник термина «поляризация».

33. Один способ сказать это численно следующий: отношение дохода верхушки (скажем, по 95-му процентилю, т. е. только 5 процентов населения имеет более высокий доход) к тому, что есть в среднем классе, возросло, в то время как отношение дохода среднего класса и низов (скажем, по 20-му процентилю) не изменилось. Данные Пикетти и Саэза («Income Inequality in the United States, 1913–1998»), в сравнении с историческими таблицами Бюро переписи США (H-9 и H-1), показали, что отношение 95-го процентиля домохозяйств к медиане в 1980-м составило 2,6; отношение медианного дохода домохозяйств к 20-му процентилю составило 2,4. В 2010 году отношение 95-го процентиля доходов к медианному доходу было 3,0; отношение медианного дохода к 20-му процентилю дохода было попрежнему 2,4.

34. Другой способ рассмотрения разграбления среднего класса: доля тех, чьи доходы близки к середине — в диапазоне от 50% больше, чем меди-

ана, до 50% меньше, чем медиана, – упала с 1970 года примерно с 50% до 42%. Крюгер («The Rise and Consequences of Inequality») приводит расчеты Совета экономических консультантов, основанные на текущем опросе населения.

35. Бюро трудовой статистики, сводка по состоянию занятости, ноябрь 2011, доступно по адресу: http://www.bls.gov/news.release/empsit.nr0.htm.

36. Для превосходного пересказа некоторых из этих историй см.: Peter Goodman, *Past Due: The End of Easy Money and the Renewal of the American Economy* (New York: Times Books, 2009). См. также: Lisa A. Goodman, Leonard Saxe and Mary Harvey, «Homelessness as Psychological Trauma: Broadening Perspectives», *American Psychologist* 46, no. 11 (November 1991): 1219–1225.

37. См. доклад Бюро переписи США «Income, Poverty, and Health Insurance Coverage in the United States: 2010», выпущенный в сентябре 2011 года, с. 60–239.

38. Химмельштейн и др. «консервативно» оценивают, что «62,1% всех банкротств в 2007 году объяснялись медицинскими причинами», то есть имели важные медицинские факторы под собой. Далее, «большая часть медицинских должников были хорошо образованы, имели дома и профессии среднего класса. Три четверти имели медицинское страхование. Используя подобные определения, между 2001 и 2007 годами, доля банкротств, связанных с медицинскими проблемами, выросла на 49,6%». Дэвид Химмельштейн (D. Himmelstein), Дебора Торн (D. Thorne), Элизабет Уоррен (E. Warren) и Стеффи Вулхэндлер (S. Woolhandler), «Medical Bankruptcy in the United States, 2007: Results of a National Study», *American Journal of Medicine* 122, no. 8 (2009): 741–746. В терминах становления причинной меры, то есть оценивая прямой эффект медицинского стресса на решение о том, объявлять или нет банкротство, Гросс и Нотовидигдо обнаружили, «что расходы на медицинское обслуживание из собственного кармана являются наиважнейшими примерно в 26% частных банкротств среди домохозяйств с низким доходом». Tal Gross and Matthew J. Notowidigdo, «Health Insurance and the Consumer Bankruptcy Decision: Evidence from Expansions of Medicaid», *Journal of Public Economics* 95, nos. 7–8 (2011): 767–778.

39. Данные 2010 года, Washington State Child Care Resource and Referral Network. Средняя стоимость (в штате) для одного дошкольника и одного младенца. Предполагается уход за детьми полный рабочий день, полный год. Доступно по адресу: http://www.childcarenet.org/partners/data (дата обращения 02.02.2012).

40. Бюро трудовой статистики, ситуация с занятостью, доступно по адресу: http://www.bls.gov/news.release/empsit_nr.htm (дата обращения 15.11.2012). К октябрю 2012 года дополнительные 3,3 миллиона американцев имели работу на полный рабочий день.

41. См. например: Stephane Pallage, Lyle Scruggs and Christian Zimmermann, «Unemployment Insurance Generosity: A Trans-Atlantic Comparison», IZA Discussion Papers 3869, Institute for the Study of Labor (IZA), 2008.

42. Совсем недавно, перед тем как эта книга вышла в печать, в феврале 2012 года.

43. Служба исследований конгресса отмечает, что 2 миллиона из 14,4 миллиона безработных в июне 2011 года были безработными более чем 99 недель. G. Mayer, «The Trend in Long-Term Unemployment and Characteristics of Workers Unemployed for More Than 99 Weeks», от 12.09.2011, доступно по адресу: http://big.assets.huffingtonpost.com/crsreport.pdf. BLS сообщает, что для 9% безработных в 2010 году срок без работы достиг 99 недель. См.: R. Ilg, «How Long before the Unemployed Find Jobs or Quit Looking?», Бюро трудовой статистики, май 2011 г., доступно по адресу: http://www.bls.gov/opub/ils/summary_11_01/unemployed_jobs_quit.htm

44. По состоянию на октябрь 2011 года. В декабре 2007 года это отношение было 1,8; на пике Великой рецессии оно достигло 6,1. Бюро трудовой статистики, «Job Openings and Labor Turnover Survey–October 2011» от 13.12.2011, доступно по адресу: http://www.bls.gov/web/jolts/jlt_labstatgraphs.pdf.

45. Некоторые политики и несколько экономистов волновались, что страховка от безработицы затормозит поиск. Но больше поиска будет просто означать более длинные очереди, а не больше занятости.

46. Michael Cooper and Allison Kopicki, «Jobless Go Without, But Stay Hopeful, Poll Finds». *New York Times*, 27.10.2011, с. A1, A16.

47. Для тех, кто в возрасте между 45 и 54 годами, среднее время безработицы на январь 2012 года было 43 недели, для тех, кто между 55 и 64, – почти 57 недель. См. таблицу данных домохозяйств А-6 Бюро трудовой статистики, «Unemployed Persons by Age, Sex, Race, Hispanic or Latino Ethnicity, Marital Status, and Duration of Unemployment», January 2012, доступно по адресу: http://www.bls.gov/web/empsit/cpseea36.pdf (дата обращения 06.03.2012).

48. См., например: Steven J. Davis and Till von Wachter, «Recessions and the Costs of Job Loss», ноябрь 2011 г., подготовлено для журнала *Brookings Papers on Economic Activity*, доступно по адресу: http://www.columbia.edu/~vw2112/papers//Recessions_and_the_Costs_of_Job_Loss_23_November_2011.pdf (дата обращения 05.03.2012). См. также: P. Oreopoulos, T. von Wachter and A. Heisz, «The Short- and Long-Term Career Effects of Graduating in a Recession: Hysteresis and Heterogeneity in the Market for College Graduates», NBER Working Paper, no. 12159 (2006); или L. Kahn, «The Long-Term Labor Market Consequences of Graduating from College in a Bad Economy», *Labour Economics* 12, no. 2 (April 2010): 303–316.

49. Точка зрения объясняется в работе: Domenico Delli Gatti, Mauro Gallegati, Bruce C. Greenwald, Alberto Russo and Joseph E. Stiglitz, «Sectoral Imbalances and Long Run Crises», труды Мирового конгресса международной экономической ассоциации, Пекин, 2012.

50. Четверть обладателей ипотеки, около 14 миллионов американцев, «утонула», с чистым негативным капиталом в совокупности около 700 мил-

лиардов долларов. M. Zandi, «To Shore Up the Recovery, Help Housing», Special Report, Moody's Analytics, May 25, 2011.

51. Получившие ипотеку между 2004 и 2008 годами приняли на себя самый сильный удар; из тех, кто получил займы в этот период, 2,7 миллиона домохозяйств уже прошли процедуру выкупа, другие 3,6 миллиона находятся в опасной ситуации. D. Gruenstein Bocian, W. Li, and C. Reid, «Lost Ground, 2011: Disparities in Mortgage Lending and Foreclosures», Центр ответственного кредитования, ноябрь 2011, доступно по адресу: http://www.responsiblelending.org/mortgage-lending/research-analysis/Lost-Ground-2011.pdf.

52. Zandi, «To Shore Up the Recovery».

53. Исследовательский центр Пью, «Wealth Gaps Rise to Record Highs between Whites, Blacks, Hispanics Twenty-to-One» (2011), доступно по адресу: www.pewsocialtrends.org/2011/07/26/wealth-gaps-rise-to-record-highsbetween-whites-blacks-hispanics/. Исследование потребительских финансов ФРС 2010 года, выпущенное после публикации этой книги, показало, что среднее состояние белого американца немного восстановилось, но по-прежнему ниже уровня 2005 года. Общая картина остается тусклой.

54. Всемирный банк, Ожидаемая продолжительность жизни при рождении (в годах), доступно по адресу: http://data.worldbank.org/indicator/SP.DYN.LE00.IN?order=wbapi_data_value_2009+wbapi_data_value+wbapi_data_value-last&sort=desc.

55. Согласно данным Всемирного банка, уровень смертности в США для детей до 5 лет был 8 на 1000. Этот показатель занимает 45-е место в мире по этой шкале, хуже, например, чем Куба (6), Беларусь (6), Литва (7) и ОАЭ (7). В Исландии этот уровень в четыре раза лучше (2). Данные доступны по адресу: http://data.worldbank.org/indicator/SH.DYN.MORT?order=wbapi_data_value_2010+wbapi_data_value+wbapi_data_value-last&sort=asc. Картина материнской смертности, по данным Всемирного банка, схожа, где, например, Германия в три раза лучше США.

56. В 2002 году для нижнего дециля ожидаемая продолжительность жизни составила 73,2, против 79,8 наверху. Пропасть между верхом и низом на самом деле росла. В 1982 году у верхнего дециля ожидаемая продолжительность жизни была 76,3 по сравнению с 71,0 у нижнего дециля. (Некоторые измерения неравенства в здоровье, однако, подобные коэффициенту Джини, показывают улучшения). S. Peltzman, «Mortality Inequality», *Journal of Economic Perspectives* 23, no. 4 (Fall 2009): 175–190. Неравенство в состоянии здоровья давно и широко распространено. Как сообщают David Cutler, Angus Deaton и Adriana Lleras-Muneyв работе «The Determinants of Mortality», *Journal of Economic Perspectives* 20, no. 3 (Summer 2006): 97–120, «Американцы из нижних 5 процентов по распределению доходов в 1980-м имели ожидаемую продолжительность жизни в любом возрасте на 25% ниже, чем соответствующая продолжительность тех, кто находится в верхних 5 процентах распределения доходов (Rogot, Sorlie, Johnson and Schmitt, 1992)», с. 98. Они продолжают (с. 99): «Афроамериканцы имели ожидае-

мую продолжительность жизни в 2002 году на 5,4 года меньше, чем белые американцы. В Англии и Уэльсе в 1997–2001 годах работники ручного труда мужского пола ожидаемо жили на 8,4 года меньше, чем профессионалы, разница выросла с 1970 года».

57. Около 5,9 миллиона в возрасте между 25 и 34 годами жили в домах, на 14% выше дорецессионной цифры в 4,7 миллиона. См.: «America's Families and Living Arrangements: 2011», набор таблиц на основании текущего опроса населения за 2011 год. В работе K. Newman, The Accordion Family (Boston: Beacon Press, 2012) говорится, что сейчас с детьми живет более высокая доля родителей в США, чем в любой другой период с 1950 года.

58. Кэрол Морелло (Carol Morello, «Married Couples at a Record Low», *Washington Post*, 14.12.2011) приводит данные, предоставленные Роуз Крейдер (Rose Kreider), демографом Бюро переписи. Тенденция, конечно, показана до рецессии, но масштаб изменений был трагическим и имел связь с рецессией. Общее число пар, живущих вместе без регистрации брака, было 7,5 миллиона в 2010 году. В более бедных странах отсутствие экономических ресурсов мешает браку или ведет к браку позднее; в некотором смысле, американцы все больше следуют этому примеру.

59. Часть проблемы заключается в том, что люди без репутации жестоких преступников могут получать долгие тюремные сроки за наркотики. Но часть проблемы отражает высокий уровень жестокости. Система приговоров к заключению предполагает, что другие социальные направления (включая дискриминацию) играют свою роль. См.: Robert Perkinson, *Texas Tough* (New York: Metropolitan Books, 2010) и Michelle Alexander, *The New Jim Crow* (New York: New Press, 2010).

60. ФБР, «Crime in the US, 1991–2010», Uniform Crime Reports, доступно по адресу: http://www.fbi.gov/about-us/cjis/ucr/crime-in-the-u.s/2010/crimein-the-u.s.–2010/tables/10tbl01.xls. Убийства резко выросли в 1970-х, с пиком в 10,2 на 100 000 населения в 1980 году, немного упав в середине 80-х, перед тем, как подняться снова до 9,8 на 100 000 в 1991 году и падая с тех пор. В 2010 году уровень был 4,8 на 100 000. Министерство юстиции США, *Homicide Trends in the United States, 1980–2008*, November 2011. Уровень насильственных преступлений достиг своей наивысшей отметки 758 на 100 000 человек в 1991 году (данные покрывают 1960–2010 гг.). К 2009 году, этот уровень был ниже – 429. ФБР, Uniform Crime Reports, подготовлено для Национального архива данных криминальной юстиции, доступно на сервере: http://www.ucrdatatool.gov/index.cfm (дата обращения 01.01.2012).

61. Уровень заключения и надзора взят у L. Glaze, *Correctional Populations in the United States*, 2010, Бюро статистики правосудия США, NCJ 231681, 2011. Согласно этому же докладу, общее число находящихся под надзором на 2010 год даже выше – более 7 миллионов. Международные сравнения взяты из данных Международного центра тюремных исследований, доступно по адресу: http://www.prisonstudies.org/info/worldbrief/wpb_stats.

php?area=all&category=wb_poprate. Согласно этим данным, Соединенные Штаты берут под стражу 730 из 100 000 человек; следующий наиболее высокий уровень заключения под стражу – в Руанде (около 595) и России (542). Есть сравнительные данные и по статистике внутри Америки, между штатами, см.: Pew Center on the States, 2008, *One in 100: Behind Bars in America 2008*, доступно по адресу: http://www.pewcenteronthestates.org/uploadedFiles/One%20in%20100.pdf.

62. Между 1987 и 2007 годами отношение расходов (из общего фонда) на исправительные учреждения к расходам на образование выросло во всех штатах, за исключением двух. В Нью-Йорке это соотношение выросло до 0,61. Орегон тратит $1,06 на исправительные меры на каждый доллар, потраченный на образование; Мичиган – $1,19. Pew Center on the States, *One in 100: Behind Bars in America 2008*, доступно по адресу: http://www.pewcenteronthestates.org/uploadedFiles/8015PCTS_Prison08_FINAL_2–1–1_FORWEB.pdf.

63. Этот ВВП дает нам неверное представление о здоровье экономики – главная повестка Комиссии по измерению экономической эффективности и социального прогресса. Jean-Paul Fitoussi, Amartya Sen, and Joseph E. Stiglitz, with J. Fitoussi and A. Sen, *Mismeasuring Our Lives: Why GDP Doesn't Add Up* (New York: New Press, 2010), также доступно по адресу: http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/en/index.htm (дата обращения 01.03.2012).

64. Количество заключенных в Америке – в районе 2,27 млн, согласно данным Министерства юстиции. См.: «Correctional Population in the United States, 2010», U.S. Department of Justice, Bureau of Justice Statistics, December 2011, NCJ 236319, доступно по адресу: http://bjs.ojp.usdoj.gov/content/pub/pdf/cpus10.pdf (дата обращения 01.03.2012). Если это безработное население добавить к гражданской рабочей силе в количестве 154,4 миллиона человек (на январь 2012 года) и к тем 12,76 миллиона, которые на данный момент считаются безработными, это увеличит уровень безработицы с 8,3% до 9,5%. Цифры безработицы взяты из доклада Бюро трудовой статистики «Unemployment Situation Report» – January 2012, доступно по адресу: http://www.bls.gov/news.release/pdf/empsit.pdf (дата обращения 01.03.2012). Одно исследование, написанное в 1999 году, когда количество населения было несколько ниже, показало, что уровень безработицы может быть на 2% выше, если включить в статистику осужденных. См., например, Bruce Western and Katherine Beckett, «How Unregulated Is the U.S. Labor Market? The Penal System as a Labor Market Institution», *American Journal of Sociology* 104, no. 4 (January 1999): 1030–60. Заключение само по себе, однако, может вносить вклад в более высокую безработицу среди свободного населения, поскольку, как мы отмечаем в третьей главе, заключенные имеют более низкие ожидания по поводу работы, и это особенно правдиво в отношении афроамериканцев.

65. Федеральный *порог* нищеты был разработан в середине 1960-х Молли Оршански (Mollie Orshansky) из Управления программой социального страхования. В основу были положены результаты опроса, который вы-

явил, что домохозяйства в то время тратили примерно треть их доходов на еду; линия бедности была рассчитана как утроенная стоимость плана питания по версии USDA. Пороги используются Бюро переписи и ежегодно обновляются с учетом инфляции. Федеральные *рекомендации* по вопросам бедности являются административным инструментом (выпускаемым Министерством здравоохранения и социального обеспечения) и были институционализированы в ряде важных программ благосостояния. Измерения очевидным образом имеют проблемы (как Оршански сама отметила), в основном, что стоимость еды по отношению, например, к стоимости жилья и медицинского обслуживания сильно изменилась. В 2011 году порог нищеты для семьи из четырех человек был $22 350. Рекомендации Министерства здравоохранения и социального обеспечения США в отношении бедности доступны по адресу: http://aspe.hhs.gov/poverty/11poverty.shtml.

66. H. Luke Shaefer and Kathryn Edin, «Extreme Poverty in the United States, 1996 to 2011», National Poverty Center Policy Brief no. 28, February 2012, доступно по адресу: http://npc.umich.edu/publications/policy_briefs/brief28/policybrief28.pdf (дата обращения 01.03.2012). Число выросло с 636 000 до 1,46 млн. Семьи проводят, по крайней мере, один месяц в году в состоянии экстремальной нищеты. Исследования включают только наличный доход, а потому не учитывают пособия в натуральной форме. По-прежнему только один из пяти получал ваучеры или живет в государственном жилье. Даже если домохозяйство не тратит на еду или медицинскую помощь, просто приобрести жилье для семьи из трех человек, тратя по $180 в месяц – и не имея ничего в остатке для других нужд, – практически невозможно. Цифры уровня нищеты представлены Бюро переписи США.

67. См. Книгу фактов ОЭСР 2011–2012: Экономическая, экологическая и социальная статистика, доступно по адресу: http://www.oecd-ilibrary.org/ (дата обращения 05.03.2012).

68. Около 46,3 млн человек пользуется талонами на еду на осень 2011 года, и 14,5% американцев по-прежнему сталкиваются с отсутствием продовольственной безопасности. См.: «Supplemental Nutrition Assistance Program: Number of Persons Participating», данные предоставлены Департаментом сельского хозяйства США, доступно по адресу http://www.fns.usda.gov/pd/29snapcurrpp.htm (дата обращения 01.03.2012) и «Food Security in the United States: Key Statistics and Graphics», Департамент сельского хозяйства США, доступно по адресу: http://www.ers.usda.gov/briefing/foodsecurity/stats_graphs.htm (дата обращения 01.03.2012). Продовольственная безопасность измеряется так: «В течение года эти домохозяйства были не уверены в том, что имеют, или не имели возможности приобрести достаточно еды, чтобы накормить всех членов семьи, поскольку у них недостаточно средств или других ресурсов для еды».

69. В рамках новых измерений, цифры нищеты увеличились с 43,6 млн в 2009 году до 46,2 в 2010 году, и цифры нищеты в условиях новых измерений на самом деле выше, чем в условиях старых. Порог нищеты в 2010 го-

ду был $17 568 для матери-одиночки с двумя детьми. Приведенная в этой главе ранее дискуссия прояснила, что жизнь в большинстве городов (предоставление детского обслуживания, еды, крова и одежды) на эту сумму — с учетом трат хотя бы на немного удобств современной жизни — сложно себе представить. Талоны на еду облегчают ношу, давая семье максимум $526 в месяц или $6 на человека в день. См. U.S. Census, «The Research Supplemental Poverty Measure: 2010», November 2011. Эта дискуссия не выделяет в достаточной мере множество измерений бедности. Когда я был главным экономистом Всемирного банка, мы провели исследование среди 10 000 человек, чтобы оценить, какие аспекты их жизни наиболее их отягощают. Отсутствие дохода было очевидным. Но раз за разом они подчеркивали неуверенность и отсутствие голоса, их неспособность влиять на решения, от которых зависят их жизни. Deepa Narayan et al. *Can Anyone Hear Us? Voices of the Poor* (New York: Published by Oxford University Press for the World Bank, 2000); и World Bank, *World Development Report 2000–2001: Attacking Poverty* (New York: Oxford University Press, 2000–01).

70. Из 46,2 млн человек, живущих за чертой бедности, только 3,5 млн старше 65 лет, то есть около 7,6%. Между тем в общем населении люди этого возраста составляют около 13%. Сокращение доли стариков, живущих за чертой бедности, происходит в силу реализации программы социального страхования. Согласно данным Бюро переписи, «в 2010 году число людей старше 65, испытывающих нищету, будет выше 14 миллионов, если выплаты социального страхования будут исключены из их доходов, увеличивая число пожилых людей в нищете в пять раз» (с. 22). U.S. Census Bureau, «Income, Poverty, and Health Insurance Coverage in the United States: 2010», выпущенное в сентябре, и U.S. Census Bureau, «The Research Supplemental Poverty Measure: 2010», November 2011.

71. См.: U.S. Census Bureau, 2011, «Child Poverty in the United States 2009 and 2010: Selected Race Groups and Hispanic Origin», доступно по адресу: http://www.census.gov/prod/2011pubs/acsbr10–05.pdf (дата обращения 06.03.2012). Для некоторых групп уровень куда выше: около 40% афроамериканских детей жили в состоянии нищеты в 2010 году.

72. Кэтрин Брэдбери (Katharine Bradbury, с. 26) на основании данных Группы изучения динамики доходов заключает, что «разнообразие измерений показывает, что доход семьи США понизился в период с 1969 по 2006 год, и особенно с 1980 года». Katharine Bradbury, «Trends in U.S. Family Income Mobility, 1969–2006», Federal Reserve Bank of Boston, Working Papers, no. 11–10, 2011, доступно по адресу: http://www.bos.frb.org/economic/wp/wp2011/wp1110.pdf.

73. «Does America Promote Mobility As Well As Other Nations?», Economic Mobility Project of the Pew Charitable Trusts (November 2011), p. 2, доступно по адресу: http://www.economicmobility.org/assets/pdfs/CRITA_FINAL.pdf (дата обращения 26.03.2012).

74. См., например: Mark Huggett, Gustavo Ventura, and Amir Yaron, «Sources of Lifetime Inequality», *American Economic Review* 101, no. 7 (December

2011): 2923–2954. Авторы работы показали, что «разница в начальных условиях сказывается на большей вариации доходов в течение жизни, накопленном состоянии и пользе в течение жизни, чем это делает разница в стрессе, полученном во время работы». Отношения между доходами родителей и доходами их детей фактически очень сходны с тем, как соотносится рост родителей и детей. Алан Крюгер (Alan Krueger), председатель Совета экономических консультантов при президенте Обаме и выдающийся профессор Принстона, указал, что «шанс того, что человек, рожденный в семье, принадлежащей нижним 10 процентам распределения доходов, вырастет до 10 верхних процентов как взрослый, такой же, как шанс того, что отец, рост которого – 170 см, будет иметь сына, который вырастет до 185 см. Это случается, но не так часто». Krueger, «The Rise and Consequences of Inequality». Корреляция между ростом ребенка или доходом и ростом или доходом его родителей в районе 5.

75. Krueger, «The Rise and Consequences of Inequality». Крюгер отзывается об этом систематическом отношении между неравенством и стандартным измерением мобильности (межпоколенческая эластичность доходов) как о «Кривой великого Гэтсби».

76. Джейсон ДеПарль (Jason DeParle) в статье «Harder for Americans to Rise from Lower Rungs», *New York Times*, January 4, 2012, приводит работу Маркуса Янтти. См., в частности: M. Jäntti, B. Bratsberg, K. Røed, O. Raaum, R. Naylor, E. Österbacka, A. Björklund, and Tor Eriksson, «American Exceptionalism in a New Light: A Comparison of Intergenerational Earnings Mobility in the Nordic Countries, the United Kingdom and the United States», IZA Discussion Paper no. 1938, 2006, доступно по адресу: http://users.abo.fi/mjantti/dp1938.pdf.

77. С полным равенством возможностей только 40% тех, что в нижнем круге, останется на нижних 40 процентах. Цифры по ДеПарль, «Harder for Americans to Rise from Lower Rungs», цитирующего работу Маркуса Янтти и др. «American Exceptionalism in a New Light».

78. Около 62% детей тех, что в верхнем квинтиле, заканчивают в верхних 40 процентах. ДеПарль, «Harder for Americans to Rise from Lower Rungs», цитируя J.B. Isaacs, I.V. Sawhill, and R. Haskins, «Getting Ahead or Losing Ground: Economic Mobility in America», *Brookings/Pew Economic Mobility Project*, February 2008, доступно по адресу: http://www.economicmobility.org/assets/pdfs/PEW_EMP_GETTING_AHEAD_FULL.pdf.

79. Jonathan Chait, «No Such Thing as Equal Opportunity», *New York*, November 7, 2011, pp. 14–16.

80. Около 29% студентов с низким доходом и с высокими результатами тестов заканчивают колледж, в сравнении с 30% студентов с высокими доходами и низкими результатами тестов, кто получает степень.

81. Около 19% детей, рожденных в семьях с низким доходом, кто получает степень в колледже, проходят в самый высокий квинтиль, тогда как 23% детей, рожденных в высшем классе, кто не заканчивает колледж, остаются в нем.

82. Основано на стандартизированных тестах. Результаты программы *OECD Programme for International Student Assessment (PISA)* 2009 года, особенно в отношении рэнкинга, доступно по адресу: http://www.pisa.oecd.org/dataoecd/54/12/46643496.pdf (дата обращения 02.03.2012).

83. Используя разные определения того, что значит «топ-школа», разные исследования предоставляют говорящие цифры об отсутствии экономического разнообразия в элитных университетах. Исследование Энтони П. Карниваля (Anthony P. Carnevale) и Стивена Дж. Роуза (Stephen J. Rose), приведенное в книге Lawrence Mishel, Jared Bernstein, and Heidi Shierholz, *The State of Working America 2008/2009* (Ithaca, NY: ILR Press), показало, что раньше, в прошедшем десятилетии, около 74% первокурсников топ-школ приходило из семей первого квартиля, в то время как только 6% и 3% из нижних третьего и четвертого квартилей, соответственно. (Также поражает, что существует маленькая разница между нижней четвертью и следующей. Это, частично, потому, что колледжи сфокусировали свои усилия на рекрутинге очень бедных и меньшинств). Другие исследования поддерживают эту тенденцию; см., например: Alexander Astin and Leticia Osequera, «The Declining 'Equity' of Higher Education», *Review of Higher Education* 27, no. 3 (2004): 321–341.

84. Джанет Карри (Janet Currie) представляет убедительное доказательство, что «дети, рожденные от менее образованных матерей и матерей из меньшинств, скорее всего подвергнутся влиянию загрязнения окружающей среды в утробе». Она изучила данные, содержащие 11 миллионов родов в 5 штатах между 1989 и 2003 годами, скомбинированные с информацией о местоположении опасных объектов акта Superfund и информацией об объектах EPA Toxic Release Inventory. В то время как 61% черных матерей живут в 2000 метрах от подобных объектов, только 41% белых матерей живет в тех же условиях. Ее анализ привел ее к заключению (с. 12): «Эти оценки поддерживают утверждения литературы по экологическому праву, что меньшинства и люди более низкого социо-экономического статуса скорее всего будут подвержены потенциально опасным загрязнениям по причинам, которые не могут быть объяснены их широкой географической распространенностью, образованием или другими наблюдаемыми характеристиками». См.: Currie, «Inequality at Birth: Some Causes and Consequences», *American Economic Review: Papers and Proceedings* 101, no. 3 (2011): 1–22. Ранее мы предоставили данные, показывающие большую часть американцев, которые сталкиваются с неуверенностью и выращиванием детей в нищете. Убедительно доказано, что голод и отсутствие адекватного питания замедляют обучение.

85. См., например: Samuel Bowles, Steven N. Durlauf, and Karla Hoff, eds., *Poverty Traps* (New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press, 2006).

86. Pew Economic Mobility Project, «Economic Mobility and the American Dream: Where Do We Stand in the Wake of the Great Recession?», Washington,

DC: Pew Charitable Trusts, 2011, доступно по адресу: http://www.economicmobility.org/poll2011.

87. «Компании, торгующиеся на японской фондовой бирже, платили ее руководителям в среднем $580 000 в зарплате и других компенсациях в прошлом финансовом году, по оценке PWC – почти в 16 раз больше, чем получает обычный японский работник. Средний топ-менеджер в 3000 самых больших компаний США получает примерно $3,5 млн, включая фондовые опции и бонусы, согласно данным исследовательской группы Корпоративной библиотеки». J. Clenfield, «In Japan, Underpaid–and Loving It», *Bloomberg Businessweek*, 2010, доступно по адресу: http://www.businessweek.com/magazine/content/10_28/b4186014341924.htm.

88. Как мы отметили, разные источники дают немного разные цифры, но представляют одну и ту же картину. Один источник (http://www.ips-dc.org/reports/executive_excess_2010) сообщает, что выплаты руководящему составу главных корпораций США примерно в 263 раза больше, чем доход среднего работника. Они сообщают, что, с учетом инфляции, зарплата топ-менеджмента в 2009 году была примерно в 8 раз выше, чем 1970-х. Ранее, мы представили данные работы Mishel, Bernstein and Shierholz, *The State of Working America*. Это показывает отношение компенсаций топ-менеджменту к зарплате обычного работника больших фирм, выросшее примерно с 24:1 в 1965 году до 243:1 в 2010 году. Компенсации высшему корпоративному руководству между 1950 и 1975 годами росли в среднем на 0,8% в год, в последующие годы этот показатель составлял более 10% в год. См. C. Frydman and D. Jenter, «CEO Compensation», *Annual Review of Financial Economics* 2, no. 1 (December 2010): 75–102. Фридман и Сакс в работе «Ratio of Average Top 3 Compensation to Average Workers» сообщают о 33-кратном росте в период между 1970 и 1979 годами. Это отношение (которое должно быть чуть ниже, чем компенсация CEO по отношению к среднему работнику) выросло на уровень 4,7% в 1980-х, 8,9% в 1990-х и 6% между 2000 и 2003 годами, поднимаясь до уровня 219 (см. табл. 6, с. 45). C. Frydman and R. Saks, «Historical Trends in Executive Compensation 1936–2003», рабочие материалы от ноября 2005 г., доступно по адресу: http://faculty.chicagobooth.edu/workshops/AppliedEcon/archive/pdf/FrydmanSecondPaper.pdf (дата обращения 27.01.2012).

89. См.: Joseph E. Stiglitz, *The Roaring Nineties* (New York: Norton, 2003).

90. См.: «Cheques with Balances: Why Tackling High Pay Is in the National Interest», финальный доклад Комиссии Великобритании по высоким выплатам, с. 24, доступно по адресу: http://highpaycommission.co.uk/wp-content/uploads/2011/11/HPC_final_report_WEB.pdf (дата обращения 01.03.2012).

91. Там же, с. 21. Даже Институт директоров (Британская организация корпоративных директоров) предполагает, что что-то не так. См. пресс-релиз «The Answer to High Executive Pay Lies with Shareholders and Boards, Says IoD», October 28, 2011, доступно по адресу: http://press.iod.

com/2011/10/28/the-answer-to-high-executive-pay-lieswith-shareholders-says-iod/ (дата обращения 06.03.2012).

92. ОЭСР, «Divided We Stand». Среди стран ОЭСР Турция и Мексика вместе имеют существенное неравенство, измеренное коэффициентом Джини. См. дискуссию об этом измерении ниже.

93. Эти сравнения основаны на данных коэффициента Джини, предоставленных международными показателями человеческого развития ООН, но поддержаны также другими базами данных. Коэффициент Джини — несовершенное измерение неравенства, однако полезное для общих международных сравнений, таких, как это. Я обсуждаю некоторые из сложностей сравнения данных по Джини в последующих примечаниях к этой главе.

94. См. Доклад ООН о человеческом развитии, доступно: http://hdr.undp.org/en/statistics/ (дата обращения 06.03.2012). Единственная страна, где неравенство имеет большой негативный эффект на оценку, — Колумбия.

95. См. показатели Всемирного банка, доступно по адресу: http://data.worldbank.org/indicator.

96. База данных показателей человеческого развития ООН, доступно по адресу: http://hdrstats.undp.org/en/tables/ (дата обращения 06.03.2012).

97. Некая осторожность должна быть проявлена в сравнении между странами. Данные, необходимые для расчета коэффициента Джини, достаточно сложно собрать, особенно в бедных странах. Более того, неравенство в доходах может не совсем адекватно оценивать неравенство в «благополучии», особенно в сравнении государств, которые предоставляют серьезные гарантии безопасности и системы социальной защиты. Более того, некоторое неравенство в больших странах (как Китай) может относиться к географии. Существуют разные источники данных, сравнивающих коэффициент Джини между странами, включая Всемирный банк, ООН, ЦРУ и Глобальный индекс мира. См. соответственно: http://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.GINI?page=2&order=wbapi_data_value_2009%20wbapi_data_value%20wbapi_data_value-last&sort=asc, http://hdrstats.undp.org/en/indicators/67106.html, https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2172rank.html и http://www.visionofhumanity.org/.

98. Рассчитано между 1999 и 2011 годами на основе данных Бюро переписи США. См. историческую таблицу H-4, коэффициент Джини для домохозяйств, по расе и испанским корням домовладельца, доступно по адресу: http://www.census.gov/hhes/www/income/data/historical/household/index.html.

99. См. базу данных показателей человеческого развития ООН. Нужно отметить, что данные недостаточно полны для последних лет и что расчеты ООН коэффициента Джини в Соединенных Штатах в 2000 году (40,8) отличаются от расчетов Бюро переписи США на тот год (46,2). Я пытаюсь делать сравнения только с использованием одного набора данных.

100. См. данные Евростат по европейскому коэффициенту Джини, доступно по адресу: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc_di12&lang=en (дата обращения 05.03.2012).

101. Основано на сравнительных данных Всемирного банка, доступно по адресу: http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.KD?page=6 (дата обращения 14.02.2012). ВВП на душу населения США в 2010 году в постоянных долларах 2000 года был $35 527, а в 1980 году – $20 004.

102. Существует стандартная теория в экономике, что потребление должно отражать разницу в доходе в течение жизни (или постоянно). См.: Milton Friedman, *A Theory of the Consumption Function* (Princeton: Princeton University Press, 1957). Большое неравенство в потреблении, таким образом, предполагает большое неравенство в доходах в течение жизни. Отметим, что вариации дохода год от года по-прежнему могут иметь последствия для благосостояния, если рынки капитала несовершенны (а они и есть таковы), так что люди не могут сгладить потребление. Используя данные по годовым заработкам Управления программы социального страхования, Войцех Копчук (Wojciech Kopczuk), Эммануель Саэз и Джей Сонг (Jae Song) обнаружили, что «наибольший рост дисперсии (log) годового дохода обусловлен увеличением дисперсии (log) постоянных доходов с умеренным повышением дисперсии временной (log) прибыли». Таким образом, фактически рост неравенства заработков заложен в постоянном доходе. Далее, они обнаружили, что остается трудным для кого-либо двигаться вверх по распределению заработка (хотя они обнаружили восходящую мобильность женщин в течение их жизни). См. их «Earnings Inequality and Mobility in the United States: Evidence from Social Security Data since 1937», *Quarterly Journal of Economics* 125, no. 1 (2010): 91–128. Ситуация, в которой неравенство в потреблении может быть меньшим, чем докризисное неравенство в доходах, и в которой неравенство в потреблении росло не так быстро, как неравенство в доходах, может объясняться отчасти необузданными заимствованиями. С коллапсом рынка жилья способность потреблять за рамками дохода была сокращена. Это стало основанием важной критики более раннего анализа неравенства потребления, например: Dirk Krueger and Fabrizio Perri, «Does Income Inequality Lead to Consumption Inequality? Evidence and Theory», *Review of Economic Studies* 73 (January 2006): 163–192.

103. В 1995 году конгресс попросил группу экспертов из Национальной академии наук выпустить доклад, исследующий изменения в черте бедности. Национальный исследовательский совет. *Measuring Poverty: A New Approach* (Washington, DC: The National Academies Press, 1995).

104. Фонд Наследия недавно пожаловался, что «в 2005 году типичное домохозяйство, которое определялось государством как бедное, имело машину и кондиционер. Для развлечения домохозяйство имело два цветных телевизора, кабельное или спутниковое ТВ, DVD-плеер и VCR. Если в доме были дети, особенно мальчики, семья имела игровую приставку, например XBox или PlayStation. В кухне домохозяйство имело холодильник, духовку и плиту, а также микроволновую печь. Другие удобства домохозяй-

ства включали стиральную машину, машину для сушки белья, вентиляторы, беспроводной телефон и кофе-машину». R. Rector and R. Sheffield, 2011, «Air Conditioning, Cable TV, and an Xbox: What Is Poverty in the United States Today?», July 19, 2011, доступно по адресу: http://www.heritage.org/research/reports/2011/07/what-is-poverty. Разумеется, продажа телевизора (или других подобных вещей) не способна обеспечить еду, медицинское обслуживание, жилье или доступ к хорошим школам. Существует другая важная область, которая исследует отношение между потреблением и счастьем. Обратимся, по крайней мере, к «*Теории праздного класса*» Веблена (1899), которая представляет концепт «демонстративного потребления». Совсем недавно Ричард Уилкинсон и Кейт Пикетт (Richard Wilkinson and Kate Pickett) в *The Spirit Level: Why Greater Equality Makes Societies Stronger* (New York: Bloomsbury Press, 2009) доказали, что чем больше справедливости, тем счастливее человек, потому что сокращаются «страх социальной оценки» и связанные с нею стрессы.

105. См.: U.S. Census, «The Research Supplemental Poverty Measure: 2010», ноябрь 2011.

106. Как мы объясним в главе 3, существуют две стороны этого спора (обе неправы). Первая – что налогообложение верхушки по более высоким ставкам сократит их мотивацию к работе и накоплению, да так, что налоговые сборы могут даже упасть; вторая – что помощь бедным породит только больше нищеты, стимулируя низшие классы не работать.

107. Митт Ромни на *Today Show*, 11 января 2012 года: «Я думаю, что нормально говорить об этих вещах за закрытыми дверями... Этот подход ориентирован на зависть, и я думаю, что он провалится». Доступно по адресу: http://blogs.chicagotribune.com/news_columnists_ezorn/2012/01/shhhhh.html (дата обращения 25.01.2012).

Глава 2. Рентоориентированное поведение и формирование общества неравных

1. Это одна из причин того, что хорошая деятельность фондового рынка больше не является хорошим показателем здоровой экономики. Фондовые рынки могут хорошо справляться, поскольку зарплаты низки и ФРС, обеспокоенная экономикой, поддерживает процентные ставки почти на уровне нуля.

2. Фукидид, Пелопоннесская война, перевод Ричарда Кроули (New York: Modern Library, 1951), p. 331 (book 5.89).

3. Именно поэтому случаи, в которых власти предержащие добровольно отказываются от подобного, так интересны. В некоторых из них это вызвано тем, что власти понимают свои собственные долгосрочные интересы – и долгосрочные интересы тех, кому они должны служить. Это тот случай, например, когда король Бутана в 2007 году настоял на превращении своей страны в конституционную монархию. Он должен был убедить своих

граждан, что это правильное направление. Элиты стран XIX века, которые распространяли образование, должны были знать, что существует риск, что в долгосрочном периоде это ослабит их доминирование в политике; однако краткосрочные экономические преимущества обладания более образованной рабочей силой, казалось, одерживали верх над долгосрочными политическими последствиями. См.: François Bourguignon and Sébastien Dessus, «Equity and Development: Political Economy Considerations», pt. 1 of «*No Growth without Equity?*», ed. Santiago Levy and Michael Walton (New York: Palgrave Macmillan, 2009). Дарон Асимоглу и Джеймс Робинсон (Daron Acemoglu and James Robinson) предлагают теорию, сводящуюся к тому, что демократизация – это способ для правящих элит взять на себя обязательства по будущему перераспределению и, таким образом, избежать крайностей революции, если начнутся социальные волнения. При недостатке сил для восстания репрессии или временные реформы (или перечисления) могут быть достаточны. Acemoglu and Robinson, *Economic Origins of Dictatorship and Democracy* (Cambridge: Cambridge University Press, 2006).

4. См.: Karl Polyani, *The Great Transformation* (New York: Rinehart, 1944). Даже до Маркса ученые пытались объяснить и оправдать неравенство и кажущиеся высокие доходы от капитала. Нассау Сениор (Nassau Senior), первый держатель кафедры Драммонда в Оксфорде, кто доказывал, что доходы, заработанные капиталистами, были компенсацией за их «воздержание» (иными словами, экономией или «не-потреблением»).

5. Формализация этой идеи называется «первой теоремой благосостояния в экономике». Она предполагает, что в определенных условиях – когда рынки работают хорошо – никто не может быть принужден к улучшению без кого-то, кто будет страдать. Но, как мы объясним вкратце, существует много примеров, в которых рынки не работают хорошо. Недавний популярный анализ – Каушик Басу (Kaushik Basu), *Beyond the Invisible Hand: Groundwork for a New Economics* (Princeton: Princeton University Press, 2011). Басу использует метафору волшебного шоу для описания способа, которым экономические дискуссии о политическом праве привлекают внимание к заключению этой теоремы – что рынки эффективны – и отвлекают от очень специальных и нереальных условий, в которых это заключение сохраняется – идеальные рынки. Как и хороший волшебник, экономист свободного рынка преуспевает в привлечении внимания наблюдателя к тому, что он хочет, чтобы наблюдатель увидел – кролика, выпрыгивающего из шляпы, – отвлекая его внимание от других вещей (как кролик сначала попадает в эту шляпу).

6. Адам Смит, *The Wealth of Nations* (1776; New York: P.F. Collier, 1902), p. 207.

7. См.: Carmen Reinhart and Kenneth Rogoff, *This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly* (Princeton: Princeton University Press, 2009).

8. Дериватив – это только финансовый инструмент, отдача от которого получена на основе чего-то еще, например, деятельности фондовых рынков, или цены на нефть, или стоимости облигаций. Несколько банков по-

лучили немыслимую прибыль, поддерживая непрозрачность рынков, получая для себя суммы, оцениваемые более чем в $20 млрд в год.

9. В Нью Йорке 31 октября 2011 года MF Global Holdings, брокерская фирма, управляемая Джоном Корзином (Jon Corzine), подала на банкротство. Это было восьмое по величине корпоративное банкротство в истории США и самый большой провал фирмы, специализирующейся на ценных бумагах, с того момента, как Lehman Brothers Holdings Inc. подала на банкротство в сентябре 2008 года.

10. Пока идут споры о том, является ли использование информационной асимметрии неэтичным (отраженное в максиме «caveat emptor», накладывающее обязательство на покупателя быть осведомленным о возможности информационной асимметрии), нет никаких сомнений, что банки переступили черту. См. дискуссию в последующих главах по поводу больших штрафов, выплачиваемых банками за деятельность, которая носила мошеннический и обманный характер.

11. Это хищническое поведение принимает множество разных форм. Один способ — установить очень высокие процентные ставки, иногда обложенные сборами. Отмена законов о ростовщичестве (которые ограничивают процентные ставки, устанавливаемые кредиторами) дает кредиторам большие возможности для установления запредельных процентных ставок; впрочем, кредиторы нашли способы обхода любых предписаний, которые здесь были. Rent-a-Center утверждала, что фирма сдает в прокат мебель; на самом деле она продавала мебель и одновременно одалживала деньги — по экстраординарно высоким процентным ставкам. Многие штаты пытались ограничить ее деятельность, но фирма использовала свое политическое влияние (в совете директоров этой компании находятся опытные бывшие политики, включая бывшего лидера республиканцев в палате представителей), чтобы попытаться получить федеральное преимущество (в результате чего более слабые федеральные законы получают преимущество над предписаниями штатов). В 2006 году на Rent-a-Center (с доходами по всей стране, превышающими $2 млрд) успешно подал в суд штат Калифорния с обвинением в обманной бизнес-деятельности. См.: http://oag.ca.gov/news/press_release?id=1391. Кредитные карты и зарплатные займы предоставляли другие возможности для хищнических практик. Среди множества дискуссионных работ см., например: Robert Faris, «Payday Lending: A Business Model That Encourages Chronic Borrowing», *Economic Development Quarterly* 17, no. 1 (February 2003): 8–32; или James H. Carr and Lopa Kolluri, *Predatory Lending: An Overview* (Washington, DC: Fannie Mae Foundation, 2001).

12. Хорошо функционирующий финансовый сектор абсолютно необходим для эффективной экономики. Он распределяет капитал, управляет рисками и поддерживает механизмы платежей. Как я объяснил в книге *Freefall* (New York: Norton, 2010), в преддверии кризиса 2008–2009 годов он не выполнял этих функций на должном уровне. Часть причин состоит в том, что он был сфокусирован больше на обходе предписаний и эксплуатирующей деятельности — хищническом кредитовании. Природа отрицательной

суммы отражает огромные потери в секторе недвижимости. Финансовый сектор любит утверждать, что это было высокоинновативно, и что эти инновации – корень экономического успеха. Но, как отметил Пол Волкер, бывший председатель ФРС, существует мало доказательств любых значимых эффектов этих инноваций на экономический рост или социальное благосостояние (с исключением банкомата). Но даже если финансовый сектор внес небольшой вклад в рост страны в годы перед кризисом, потери, связанные с кризисом, более чем перекрыли любую прибыль.

13. Недавнее исследование показало, что люди более высокого статуса/дохода имеют меньше угрызений совести по поводу нарушения законов и скорее будут увлечены корыстью. Они склонны к обману и готовы избирать средства и методы, которые в обществе принято считать неэтичными. Paul K. Piff, Daniel M. Stancato, Stephane Cote, Rodolfo Menoza-Denton and Dacher Keltner, «Higher Social Class Predicts Increased Unethical Behavior», *Proceedings of the National Academy of Sciences*, от 27 февраля 2012. В то время как то, что «несправедливо» или «неэтично», зависит от «норм» и могут быть разногласия по поводу того, что есть справедливость, приведенный эксперимент сконцентрирован на ситуациях, где по поводу этики и справедливости существует консенсус. Точно так же большая часть поведения финансового сектора, которую я критикую ниже, нарушает практически любое определение «честности» или «этики».

14. Эта проблема называется «проклятье природных ресурсов». Существуют иные причины, что эти страны не живут хорошо: управление природными ресурсами может быть сложным (цены колеблются, и валютный курс может быть переоценен). Для недавнего обзора некоторых проблем (и как с ними можно справиться) см.: *Escaping the Resource Curse*, ed. M. Humphreys, J. Sachs, and J.E. Stiglitz (New York: Columbia University Press, 2007). Также см.: Michael Ross, *The Oil Curse: How Petroleum Wealth Shapes the Development of Nations* (Princeton: Princeton University Press, 2012); и его же *Timber Booms and Institutional Breakdown in Southeast Asia* (New York: Cambridge University Press, 2001).

15. Согласно показателям Всемирного банка, доступным по адресу: http://data.worldbank.org/indicator, 50% населения жили за национальной границей нищеты в 1998-м – до того, как Чавес взял власть в 1999 году.

16. Он разделил Нобелевскую премию 1964 года по физике с советскими учеными Николаем Басовым и Александром Прохоровым «за фундаментальные работы в области квантовой электроники, которые привели к созданию осцилляторов и усилителей, основанных на принципе лазера – мазера».

17. Они получили Нобелевскую премию 1956 года по физике за «исследования полупроводников и открытие транзисторного эффекта».

18. Консорциум Всемирной паутины, созданный им, решил, что его стандарты должны быть основаны на технологиях на безвозмездной основе, чтобы могли легко использоваться кем угодно. Как и Джобса, Билла Гейтса часто называют инноватором, но даже при условии того, что его

продукты распространены практически повсеместно, это скорее заслуга его бизнес-проницательности и монополизации рынка, чем уникальности технологий, которые он продает.

19. Бакия (Bakija) и др. обнаружили (с. 3), что «руководители, менеджеры, начальники и финансовые профессионалы составляют около 60% верхних 0,1 процента получателей доходов в прошлые годы, и именно на них приходится 70% роста доли национального дохода, идущего в сторону 0,1 процента между 1979 и 2005 гг.». Состав верхнего 1 процента в 2005 году был: 31% — «руководители, менеджеры, начальники (не финансовые)»; 15,7% — «медицинские»; 13,9% — «финансовые профессионалы, включая менеджмент»; 8,4% — «юристы». Доля финансов практически удвоилась за указанный период, вырастая с 7,7% в 1979 г. до 13,9% в 2005 г. (Количество нефинансовых руководителей и медиков немного снизилось; количество юристов сильно выросло). Эта статистика основана на измерении дохода, *не включающего* прирост капитала. Это очень важно, поскольку половина всех доходов от прироста капитала достается 0,1 процента. Для первых 400 получателей доходов 60% их дохода состоит из прироста капитала. J. Bakija, A. Cole, and B.T. Hein, «Jobs and Income Growth of Top Earners and the Causes of Changing Income Inequality: Evidence from U.S. Tax Return Data.» См. также комментарии: C. Rampell, «The Top 1%: Executives, Doctors and Bankers», *New York Times*, 17.10.2011, доступно по адресу: http://economix.blogs.nytimes.com/2011/10/17/the-top-1-executives-doctors-and-bankers/; и Laura D'Andrea Tyson, «Tackling Income Inequality», *New York Times*, 18.11.2011, доступно по адресу: http://economix.blogs.nytimes.com/2011/11/18/tackling-income-inequality/.

20. См. список миллиардеров «Форбс» по адресу: http://www.forbes.com/wealth/billionaires; рейтинг на 2011 год.

21. Grupo Carso Карлоса Слима, France Telecom и Southwestern Bell заплатили $1,7 млрд в декабре 1990 года для получения «контрольного пакета (20,4%) акций в Telmex, что дает 51% голосов в компании». См.: Keith Bradsher, «Regulatory Pitfall in Telmex Sale», *New York Times*, 07.12.1990, доступно по адресу: http://www.nytimes.com/1990/12/27/business/talking-deals-regulatory-pitfall-in-telmex-sale.html?scp=1&sq=telmex%20southwestern%20bell%201990&st=cse (дата обращения 03.03.2012).

22. В середине 90-х Россия занимала огромное количество денег из частного сектора, вкладывая акции своих нефтяных и природных ресурсов в качестве залога. Но это было лишь уловкой, чтобы передать государственные активы олигархам. Это называлось «кредиты на акции». См.: Chrystia Freeland, *Sale of the Century: Russia's Wild Ride from Communism to Capitalism* (New York: Crown Business, 2000). Разнообразие благовидных аргументов зачастую содействовало этим приватизациям. Не так давно Грецию заставили приватизировать — выдвинув это условием получения помощи от Европы и МВФ. Погрузиться в дискуссию о приватизации и аргументах, в ней использованных, читателю предстоит в главах 6 и 9 ниже, а также см.: J.E. Stiglitz, *Globalization and Its Discontents* (New York: Norton, 2002). Не каж-

дая страна и не каждая приватизация страдают от перевода государственных активов в частный сектор по ценам ниже рыночных. Многие верят, что акты приватизации в Великобритании при Маргарет Тэтчер – со свободно плавающими акциями и строго ограниченным числом акций, которые может купить отдельный человек или компания, – были сознательно устроены таким образом, чтобы избежать подобных последствий.

23. См. список «Форбс» самых высокооплачиваемых руководителей Америки 2011 года, доступно по адресу: http://www.forbes.com/lists/2011/12/ceo-compensation-11_rank.html.

24. Это очевидно противоречивое утверждение: представители топ-менеджмента компаний могут спорить, что фактически они получают лишь малую часть того, что они вкладывают в акционерную стоимость. Но, как мы доказываем ниже, так называемые стимулирующие структуры плохо продуманы, предоставляя незначительную связь между этими частями роста в рыночной стоимости (той, которая относится к усилиям топ-менеджмента, и той, что является результатом более широких рыночных сил), – более низкие затраты на вход или более высокие цены на акции. Более того, некоторые исследования предположили, что, как только общая компенсация учитывается (включая механизмы бонусов, когда фондовые рынки не чувствуют себя хорошо), есть незначительная связь между деятельностью фирмы и компенсацией. Для более широкой дискуссии по этому вопросу см.: J.E. Stiglitz, *Roaring Nineties* (New York: W.W. Norton, 2003); и особенно – Lucian Bebchuk and Jesse Fried *Pay without Performance: The Unfulfilled Promise of Executive Compensation* (Cambridge: Harvard University Press, 2004).

25. По-прежнему еще одна группа – это олигархи в сфере недвижимости, кто получает выгоду от специальных условий в налоговом кодексе и зачастую получает ренту как результат отклонений местного самоуправления в зонированных законах.

26. Это иногда называется естественными монополиями. Они включают в себя примеры, данные ранее, где сетевые экстерналии очень велики.

27. Защитники сильных прав на интеллектуальную собственность, конечно, утверждают обратное. Интересно, что в Соединенных Штатах многие из большинства инновационных фирм в Силиконовой долине были среди противостоявших некоторым законодательным поправкам (за усиление прав на интеллектуальную собственность в сферах фармацевтики и развлечений). Недавние пересмотры патентного законодательства спорно дают большим корпорациям преимущество над новыми фирмами, иллюстрируя факт, повторяемый в следующих главах, что существуют сильные распределительные последствия любых законодательных рамок. Дискуссию о том, как наши текущие законодательные рамки в области интеллектуальной собственности могут на самом деле подавлять инновации см.: J.E. Stiglitz, *Making Globalization Work* (New York: Norton, 2006), и Claude Henry and J.E. Stiglitz, «Intellectual Property, Dissemination of Innovation, and Sustainable Development», *Global Policy* 1, no. 1 (October 2010): 237–251.

28. См., например: A. Dixit, «The Role of Investment in Entry-Deterrence», *Economic Journal* 90, no. 357 (March 1980): 95–106; и J. Tirole and D. Fudenberg, «The Fat Cat Effect, the Puppy Dog Ploy and the Lean and Hungry Look», *American Economic Review* 74 (1984): 361–368. Практики, которые использовал Microsoft, чтобы избавиться от конкурентов (описано ниже), помогли также предотвратить вход в индустрию новых фирм.

29. Очевидно, что каждый хочет стандартов; никто не хочет быть прооперированным неквалифицированным доктором. Но, например, предложение квалифицированных докторов могло возрасти просто из-за возрастания количества мест в медицинских школах.

30. В 1890 году конгресс принял антистрестовый закон Шермана, и его введение ускорилось в двадцатом веке. В 1911 году Верховный суд вынес решение о ликвидации Standard Oil Company и American Tobacco Company, которые стали двумя наиболее могущественными индустриальными трестами. В 1984 году суд разрушил монополию AT&T в судебной тяжбе США против AT&T. См.: Charles R. Geisst, *Monopolies in America: Empire Builders and Their Enemies from Jay Gould to Bill Gates* (New York: Oxford University Press, 2000).

31. Термин «Чикагская школа» нередко применяется к этой группе экономистов частично потому, что верховный жрец этой религии, Милтон Фридман (и многие из его последователей), учился в университете Чикаго. Но должно быть ясно, что многие в этом замечательном университете (и его выпускники) не являются приверженцами этой мыслительной школы, и что множество приверженцев есть в других университетах по всему миру. Термин, тем не менее, с легкой подачи стал широко используемым.

32. Одна группа зашла настолько далеко в споре, что утверждает: рынки будут действовать конкурентно, даже если существует только одна фирма — в случае, если есть *потенциальная* конкуренция. Этот аргумент сыграл важную роль в отмене регулирования в аэроперевозках, где утверждалось, что, даже если на этом маршруте будет действовать одна компания-перевозчик, это удержит ее от ввода монопольных цен под угрозой появления конкурента. И теория, и практика показали, что этот аргумент ложен, поскольку если существуют необратимые издержки (издержки, которые не будут покрыты, если фирма войдет на рынок и последовательно выйдет), то не имеет значения, насколько малы эти издержки. См.: Joseph Farrell, «How Effective Is Potential Competition?», *Economics Letters* 20, no. 1 (1986): 67–70; J.E. Stiglitz, «Technological Change, Sunk Costs, and Competition», *Brookings Papers on Economic Activity* 3 (1987), pp. 883–947; и P. Dasgupta and J.E. Stiglitz, «Potential Competition, Actual Competition, and Economic Welfare», *European Economic Review* 32, nos. 2–3 (March 1988): 569–577.

33. Дискуссию и примеры вкладов консервативных фондов в Чикагскую юридическую и экономическую школы см.: Alliance for Justice, *Justice for Sale: Shortchanging the Public Interest for Private Gain* (Washington, DC: Alliance for Justice, 1993).

34. Департамент юстиции завел дело против American Airlines в начале этого века. Я думал, что доказательства того, что AA увлеклись хищническим поведением, были особенно убедительны, но судье не нужно было смотреть на доказательства: Верховный суд решил, что было слишком сильное предубеждение против существования хищнических цен, чтобы сделать обвинение возможным.

35. Один из основателей Netscape Марк Андриссен (Marc Andreessen) был частью команды университета Иллинойса в Урбана-Шампейн, той команды, что разработала Mosaic — первый широко используемый веб-браузер, который был проектом университетского Национального центра суперкомпьютерных приложений (один из первоначальных узлов Национальной программы суперкомпьютерных центров научного фонда). См. сайт NCSA: http://www.ncsa.illinois.edu/Projects/mosaic.html (дата обращения 03.03.2012); и John Markoff, «New Venture in Cyberspace by Silicon Graphics Founder», *New York Times*, 07.05.1994, доступно по адресу: http://www.nytimes.com/1994/05/07/business/new-venture-in-cyberspace-by-silicon-graphics-founder.html?ref=marcandreessen (дата обращения 03.03.2012).

36. Обзор дела Microsoft см. в: Geisst, *Monopolies in America.*

37. См.: Steven C. Salop and R. Craig Romaine, «Preserving Monopoly: Economic Analysis, Legal Standards, and Microsoft», *George Mason Law Review* 4, no. 7 (1999): 617–1055.

38. См. годовой отчет Microsoft.

39. Как говорил покойный оксфордский профессор и лауреат Нобелевской премии Джон Хикс, «лучшая выгода монополии из всех — это тихая жизнь». J.R. Hicks, «Annual Survey of Economic Theory: The Theory of Monopoly», *Econometrica* 1, no. 8 (1935). Кеннет Эрроу отметил, что, поскольку монополисты ограничивают производство, экономия, которую они получают от сокращения издержек, сокращается. См.: K.J. Arrow, «Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention» в *The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors* (Princeton: Princeton University Press, 1962), pp. 609–626. Монополии, разумеется, не живут вечно: новые технологии и движение за открытые исходники уже начали всерьез испытывать доминирование Microsoft.

40. Рассчитано по размеру общих активов коммерческих банков на 3 сентября 2011 года. См. статистику FDIC по банкам (доступно по адресу: http://www2.fdic.gov/SDI/SOB/index.asp) и статистическое сообщение Федерального резерва по большим коммерческим банкам (доступно по адресу: http://www.federalreserve.gov/releases/lbr/current/default.htm).

41. Более того, банки не соревнуются по ценам на услуги, которые они предлагают. Если вы хотите выполнить слияние или приобретение, каждый большой банк устанавливает одинаковый процент сборов. Когда поглощения исчислялись сотнями миллионов долларов, результирующие сборы были большими; когда они стали миллиардами, сборы стали астро-

номическими – за то же самое количество работы, выполняемой тем же количеством людей.

42. С четвертого квартала 2010 года по третий квартал 2011-го (самый последний доступный год) застрахованные FDIC организации получили совокупную прибыль в размере $115 млрд. См. FDIC Quarterly, доступно по адресу: http://www.fdic.gov/bank/analytical/quarterly/index.html. Но это число реально не отражает масштабы банковской прибыли, поскольку прибыль указывается после выплаты мегабонусов для руководителей, что может подтолкнуть компенсацию в некоторых фирмах выше 50% от их прибыли после других необходимых выплат, то есть «настоящая» прибыль может быть вдвое выше этого числа. *Профиты и бонусы* банковского сектора превышают один процент всей национальной производительности страны. Подобные числа ведут к заключению, что финансовый сектор, который, как предполагается, является слугой остальной экономики, стал ее хозяином.

43. Microsoft пытался распространить политическое влияние с помощью разных каналов. Компания сделала пожертвований на политические кампании в размере $13 516 304 с 1999 года по настоящее время. См. campaignmoney.com, собранный из отчетов по финансированию кампаний и данных, раскрытых Федеральной избирательной комиссией, список пожертвований доступен здесь: http://www.campaignmoney.com/Microsoft.asp?pg=88 (дата обращения 06.03.2012). Судебная защита, выдвинутая Департаментом юстиции при президенте Буше в ответ на обвинения Microsoft в антиконкурентном поведении, была мягкой и не уменьшила ее рыночной силы. См. заключение Эндрю Чина (Andrew Chin) по результатам дела *Соединенные Штаты против Microsoft*: «Decoding Microsoft: A First Principles Approach», *Wake Forest Law Review* 40, no. 1 (2005):1–157. В случае антимонопольного законодательства существует частичная судебная защита для отсутствия эффективного публичного принуждения: частное антимонопольное действие (введенное как забота о готовности государственных органов принять меры по обеспечению выполнения).

44. Покойный лауреат Нобелевской премии по экономике Джордж Стиглер (George Joseph Stigler) много писал об этом. См., например: Stigler, «The Economic Theory of Regulation», *Bell Journal of Economics* 11 (1971): 3–21.

45. Данные с OpenSecrets.org, сайта Центра ответственной политики, считающего лоббистов для коммерческих банков, финансов и кредитных компаний. Если посчитать всех лоббистов, включая сферы финансов, страхования и недвижимости, то количество раздувается примерно до 5 на конгрессмена. См.: http://www.opensecrets.org/lobby/indus.php?id=F&year=a (дата обращения 24.03.2012).

46. Последним примером было вето, наложенное председателем Банковского комитета сената на назначение экономиста и нобелевского лауреата Питера Даймонда (Peter Diamond). Даймонд мог предоставить критическую оценку по поводу некоторых доктрин, которые доминируют среди начальников. (Даймонд был впервые назначен в ФРС президентом

Обамой в апреле 2010 года; он был назначен снова в сентябре и снова в январе 2011 года – после того как сенатские республиканцы заблокировали голосование по его назначению. 5 июня 2011 года Даймонд отозвал свою кандидатуру, остановив 14-месячные усилия, которым противостоял сенатор Ричард Шелби от Алабамы, кто, вместе с его партийными соратниками, постоянно критиковал Даймонда за поддержку денежного стимула центрального банка. Даймонд отвечал, что его оппоненты потерпели провал в понимании детерминант безработицы, что необходимо для эффективной денежно-кредитной политики.)

47. Акт по отпускаемым по рецепту лекарствам, усовершенствованию и модернизации 2003 года.

48. Исследование экономиста Дина Бэйкера (Dean Baker) показывает, что можно было сэкономить $332 млрд в период между 2006 и 2013 годами (примерно $50 млрд в год) в наиболее консервативном сценарии с высокими затратами, если Medicare было бы позволено обговаривать цены; в сценарии со средними затратами могло бы быть сэкономлено $563 млрд. См.: Baker, *The Savings from an Efficient Medicare Prescription Drug Plan* (Washington, DC: Center for Economic and Policy Research, January 2006).

49. Считается, что четыре банка в США обогащались $20 млрд в год в деривативах.

50. Рынок этанола был искажен другими путями – такими, как этаноловые требования и субсидии для бензиновых переработчиков, смешивающих этанол и бензин, большинство из которых – производители кукурузы в Америке. См.: the 2010 CBO study «Using Biofuel Tax Credits to Achieve Energy and Environmental Policy Goals», доступно по адресу: http://www.cbo.gov/sites/default/files/cbofiles/ftpdocs/114xx/doc11477/07–14-biofuels.pdf (дата обращения 02.03.2012); и «The Global Dynamics of Biofuel», Brazil Institute Special Report, April 2007, issue no. 3, доступно по адресу: http://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/Brazil_SR_e3.pdf (дата обращения 02.03.2012).

51. Конгресс, наконец, позволил субсидии прекратиться в конце 2011 года.

52. Известный факт, что ADM была оштрафована на $100 млн за фиксацию цен на лизин в 1997 году, в результате долгого федерального расследования, которое также привело к тюремным срокам трех руководителей. (Это стало сюжетом книги Курта Айхенвальда и затем фильмом «*Информатор*» с Мэттом Деймоном в главной роли).

53. В ранние дни этанола из кукурузы это было категорически не так: спрос на кукурузу производителями этанола был так мал, что кукурузные фермеры практически не получали выгоды от субсидий. Поскольку использование кукурузы для производства этанола было маленькой долей глобального предложения, это имело негативный эффект на цены на кукурузу. ADM и другие производители этанола получали всю выгоду.

54. Правительство США выплатило в совокупности $261,9 млрд субсидий сельскому хозяйству с 1995 по 2010 год. Согласно USDA, 63% ферм

не получили никаких платежей. Среди этих выплат огромная доля (62% в 2009 г.) шла масштабным коммерческим фермам (с совокупными продажами на $250 000 и выше). Между 1995 и 2010 годами верхние 10 процентов ферм получали примерно $30 751 в год, когда нижние 80 процентов ферм получали примерно $587 в год. См. USDA, служба экономических исследований, «Farm Income and Cost: Farms Receiving Government Payments», доступно по адресу: http://www.ers.usda.gov/Brief ing/FarmIncome/govtpaybyfarmtype.htm; Environmental Working Group, Farm Subsidy Database, доступно по адресу: http://farm=.ewg.org/region.php?fips=00000&regname=UnitedStatesFarmSubsidySummary.

55. И в самом деле, множество книг было написано по этой теме. См. например: Glenn Parker, *Congress and the Rent-Seeking Society* (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1996).

Глава 3. Рынки и неравенство

1. Более точно, если кривая спроса сдвигается больше, чем кривая предложения.

2. Занятость в производстве упала с 18 миллионов в 1988 году до менее 12 миллионов сейчас. См. Департамент труда, Бюро трудовой статистики.

3. Для превосходной дискуссии по этим вопросам см.: David H. Autor, Lawrence F. Katz and Melissa S. Kearney, «Measuring and Interpreting Trends in Inequality», *American Economic Review* 96 (May 2006): 189–94; и Claudia Goldin and Lawrence F. Katz, «Long-Run Changes in the Wage Structure: Narrowing, Widening, Polarizing», *Brookings Papers on Economic Activity* 2 (2007): 135–164, и примечания, приведенные здесь.

4. David H. Autor, Lawrence F. Katz and Alan B. Krueger, «Computing Inequality: Have Computers Changed the Labor Market?», *Quarterly Journal of Economics* 113 (November 1998): 1169–1213; и L.F. Katz, «Technological Change, Computerization, and the Wage Structure» in *Understanding the Digital Economy*, ed. E. Brynjolfsson and B. Kahin (Cambridge: MIT Press, 2000), 217–244.

5. Goldin and Katz, «Long-Run Changes in the Wage Structure», 153. Авторы приписывают большую часть разницы снижению уровня образования уроженцев Америки.

6. См. ОЭСР, Education at a Glance: OECD Indicators, 2011, p. 54, доступно по адресу: http://www.oecd.org/dataoecd/61/2/48631582.pdf (дата доступа 02.03.2012).

7. Там же, с. 68.

8. Данные см. в: OECD *Programme for International Student Assessment (PISA)* 2009 results.

9. Даже к 1998 году зарплата выпускников колледжа выросла в 1,75 раза по сравнению с зарплатами выпускников средних школ (с 1,59 в 1970 году).

10. См., например: David H. Autor, Frank Levy, and Richard J. Murnane, «The Skill Content of Recent Technological Change: An Empirical Exploration», *Quarterly Journal of Economics* 118 (2003): 1279–1333.

11. Согласно David H. Autor, Lawrence F. Katz and Melissa S. Kearney, «Measuring and Interpreting Trends in Inequality», с 1988 года наиболее быстрый рост зарплат случился наверху, а наиболее низкий – в средних двух квартилях.

12. См.: Domenico Delli Gatti, Mauro Gallegati, Bruce C. Greenwald, Alberto Russo, and Joseph E. Stiglitz, «Sectoral Imbalances and Long Run Crises» (вышла в 2012), и J.E. Stigltiz, «The Book of Jobs», *Vanity Fair*, январь 2012, доступно по адресу: http://www.vanityfair.com/politics/2012/01/stiglitz-depression-201201 (дата обращения 15.02.2012).

13. См.: Bill Vlasic, «Detroit Sets Its Future on a Foundation of Two-Tier Wages», *New York Times*, 12.09.2011, доступно по адресу: http://www.nytimes.com/2011/09/13/business/in-detroit-two-wage-levels-are-thenew-way-of-work.html?pagewanted=all (дата обращения 06.03.2012). Годовой отчет GM за 2007 год подтверждает некоторые детали по зарплатам, доступно по адресу: http://bigthreeauto.procon.org/sourcefiles/GM_AR_2007.pdf (дата обращения 06.03.2012), см. с. 62–63. Более полное обсуждение зарплат см.: Bruce C. Greenwald and Judd Kahn, *Globalization: The Irrational Fear That Someone in China Will Take Your Job* (Hoboken, NJ: John Wiley, 2009).

14. Некоторые из правых сравнивают зарплаты в государственном секторе с зарплатами в частном секторе *без поправки на образование* – то есть, не принимая во внимание разницу в уровне образования между государственными и частными секторами – и жалуются, что зарплаты в государственном секторе слишком высоки. Но если учесть уровень образования, окажется, что выплаты в государственном секторе (принимая во внимание разницу в образовании между двумя секторами) ниже, чем в частном. Некоторые утверждают, что более щедрые (и менее подверженные риску) пенсии и другие выгоды государственного сектора компенсируют эту разницу. Маннел и др. обнаружили вместо этого, что работники частного сектора получают «скромные» 4 процента премиальных даже за вычетом льгот. A. Munnell, J. – P. Aubry, J. Hurwitz, and L. Quimby, «Comparing Compensation: State-Local versus Private Sector Workers», Center for Retirement Research at Boston College, no. 20, September 2011.

15. Традиционно многие экономисты не испытывали комфорта, имея дело с этими распределительными изменениями, из-за сложностей с межличностными сравнениями. Экономисты часто фокусируются на равновесии «эффективности Парето» – где никто не может улучшить свое положение без того, чтобы кому-то стало хуже; или на «улучшениях Парето», где некто улучшает свое положение, но никто не страдает. Но несколько политических изменений принадлежат именно к этому типу. В целом – некоторые получают и некоторые теряют. Эффективное равновесие Парето, как преподают на элементарных экономических курсах (и затем, возмож-

но, забываемое), может быть очень нежелательным, поскольку оставляет множество людей на голодном пайке.

16. Несколько сотен лет назад в Англии и Шотландии крупные феодалы закрыли общинные земли. Некоторые экономисты утверждают, что это было желательно, поскольку позволяло избежать проблемы чрезмерного выпаса – проблемы, которая была названа «трагедией общин». Но куда бóльшими, чем влияние на эффективность, были распределительные эффекты: большое число людей потеряло свои домохозяйства и обнищало. Как указала Нобелевский лауреат по экономике и политолог Элинор Остром (Elinor Ostrom), существовали способы избежать трагедии общин. Чтобы обеспечить хорошее использование ресурсов, можно было, например, просто регулировать количество пасущихся овец. Другие способы могли бы не только так же хорошо сказаться на эффективности, но и иметь лучшие социальные последствия. Настоящая трагедия общин была в том, что с приватизацией общинных земель лордами тысячи превратились в бедняков и были вынуждены мигрировать либо в британские города, либо за границу. Система прав на пользование – позволяющая каждой семье пасти, скажем, 10 овец – предотвратила бы проблему чрезмерного выпаса так же, как и последующее обнищание крестьян. Практически каждое общество, в котором воды очень мало (например, коренные жители пустыни Атакама), или те, что опираются на ирригацию, разработали сложные регулирующие схемы для распределения воды, балансирования капитала и эффективности – и только с ограниченным использованием цен. Более широкую дискуссию по поводу некоторых из этих вопросов можно найти в 4-й главе моей книги *Making Globalization Work*.

17. Это был еще один чудовищный аспект закона о банкротстве 2005 года: он сделал несписываемыми займы от коммерческих банков для коммерческих школ.

18. Мы обсудим хищнические займы на образование в последующих главах. Еще одна «реформа» банкротства (обсужденная в главе 2), давая деривативы стажа в банкротстве, не только исказила экономику мотивацией этих игорных инструментов, но также сделала это за счет остальных – включая работников и пенсионеров, чьи требования по отношению к обанкротившейся фирме соответственно ослабли.

19. Всемирная декларация прав человека, принятая ООН 10 декабря 1948 года, признала и экономические, и политические права; но экономические права относились к рядовому гражданину. «(1) Каждый человек имеет право на такой жизненный уровень, который необходим для поддержания здоровья и благосостояния его самого и его семьи, включая пищу, одежду, жилище, медицинский уход и необходимое социальное обслуживание, и право на обеспечение на случай безработицы, болезни, инвалидности, вдовства, наступления старости или иного случая утраты средств к существованию по не зависящим от него обстоятельствам». Всемирная декларация прав человека, доступно по адресу: http://www.un.org/en/documents/udhr/index.shtmĺa25. Косвенно стало ясно, что индивидуумы,

чье выживание находится под угрозой, не могут и не будут эффективно осуществлять свои политические права. В годы холодной войны левые подчеркивали важность экономических прав, в то время как правительство Соединенных Штатов сосредоточило свое внимание на политических правах. Иронично, что когда экономические права, наконец, стали обсуждаться, это были права не работников и граждан, а права капитала; это были имущественные права, права на интеллектуальную собственность, права капитала перемещаться беспрепятственно через границы. В других странах, однако, произошло глубокое осознание экономических прав рядовых граждан, например, в конституции ЮАР, где сформулированы даже права на жилье. См. главу 2 Билля о правах, раздел 26: «26. 1) Каждый человек имеет право на доступ к адекватному жилищу. 2) Государство должно принимать разумные законодательные и другие меры в рамках имеющихся ресурсов для достижения постепенного осуществления этого права. 3) Никто не может быть выселен из своего дома или подвергнуться снесению дома без решения суда, принятого после рассмотрения всех соответствующих обстоятельств», доступно по адресу: http://www.info.gov.za/documents/constitution/1996/96cons2.htm26. Индийский Верховный суд признал право на образование; в 2002 году с помощью 86-го Закона о внесении поправок статья 21 (А) была включена в конституцию, чтобы сделать образование фундаментальным правом для детей. Признаны и права на свободный от загрязнений воздух (в рамках статьи 21). Он также признал фундаментальные права, в частности Право на жизнь, гарантированное Статьей 21. По всему миру правовой подход получил возросшее внимание. См. например, работу, проделанную организацией бывшей главы комиссии ООН по правам человека (и бывшего президента Ирландии) Мэри Робинсон (Mary Robinson), «Реализуя права» (Realizing Rights), доступно по адресу: http://www.realizingrights.org/.

20. Это игнорирует, однако, многие социальные и другие последствия трудовой миграции как для страны, которую мигрант покидает, так и для страны, в которую он приезжает.

21. Конечно, некоторые, возможно, многие из тех, кто защищает либерализацию финансовых рынков, рассматривают только прямой рост их прибыльности, исходя из их способности инвестировать в места, где отдача выше. Они не думают о систематическом влиянии асимметричной либерализации на зарплату.

22. Интеграция финансового рынка влечет за собой не только свободное движение капитала через границы, но также и свободное движение финансовых организаций через границы. См. главу 6 с более подробной дискуссией по этим вопросам.

23. Подобная проблема возникает в результате проектирования электрических сетей. Более интегрированные сети — предмет системных поломок: проблема, возникшая в одном крошечном месте (как подстанция в Огайо), может привести к отключению всего Восточного побережья. Ответом может послужить конструирование эффективных автоматических

выключателей, чтобы изолировать – или поставить на карантин – проблему.

24. Банки тратят огромное количество средств на лоббирование – как против регулирования, так и для финансовой помощи, которая служит их интересам. Расходы на лоббирование в 2009 году выросли на 12% по сравнению с 2008 годом – до $29,8 млн, среди 8 банков и частных инвестиционных фондов, которые тратят больше всего на то, чтобы влиять на законодательство. И бо́льшая часть роста случилась в последние три месяца, когда конгресс голосовал по поводу законопроекта о финансовых реформах. См.: «Banks Step Up Spending on Lobbying to Fight Proposed Stiffer Regulations», *Los Angeles Times*, 16.02.2010. Вот пример влияния банковских лоббистов: ФРС устанавливает 24-центовый максимум на сборы, которые банки могут устанавливать для продавцов по транзакциям по дебетовым картам в июне 2011 г. Это – сумма, которая была кратна разумной оценке стоимости сделки, примерно удвоенная по отношению к 12 центам, предложенным ФРС в декабре 2010 г. См. «Fed Halves Debit Card Bank Fee», *New York Times*, 29.06.2011, доступно по: http://www.nytimes.com/2011/06/30/business/30debit.html.

25. Развивающиеся страны также имеют множество жалоб на глобализацию, которые я обсуждал повсюду. Например, они совершенно правильно жалуются, что торговые соглашения несправедливы: рыночная сила на стороне развитых стран. Речь идет о так называемых Соглашениях о свободной торговле, которые Соединенные Штаты имеют с множеством других стран по всему миру. Эти соглашения на самом деле не свободные. Если бы они были такими, они бы были длиной в несколько страниц, где каждая сторона соглашалась бы устранить свои тарифы, свои нетарифные барьеры и субсидии. Но соглашения достигают сотен страниц, поскольку они по факту – *соглашения об управляемой торговле*, и управляемой в корыстных интересах. Это соглашения, в которых хозяева отрасли настаивают на одной форме специальных уступок или другой. Компании, естественно, фокусируются на правилах, повышающих их прибыль. Когда либерализация торговли способствует получению ими прибыли, они это приветствуют; но если правило работает иным способом, они ему противостоят. И, по большей части, представители торговли США и министров торговли других развитых индустриальных стран представляют интересы компаний страны. Открытие торговли, однако, является только одной частью фокуса торговых переговоров. Сегодня большая часть внимания прикована к подталкиванию других стран к открытию их рынков для зарубежных инвестиций и защите этих инвестиций – то есть предоставлении условий, которые усилят движение рабочих мест за рубеж. Короче говоря, основной прицел – на увеличение прибыли корпораций, нежели на увеличение числа рабочих мест дома. И это неудивительно, учитывая, откуда приходят пожертвования и лоббирование. (Неслучайно, что иногда представителем торговли США выступает бывший менеджер президентской кампании.) Все верят, что экспорт – это хорошо, а импорт – плохо. (Подобная позиция, конеч-

но, интеллектуально непоследовательна.) Наши фирмы утверждают, что если некоторые другие демпингуют, подрывают их цены, они играют нечестно. Они, должно быть, продают товары по цене ниже себестоимости или получают субсидии правительства. Фирмы США используют эти аргументы для защиты наложения обязанностей по «равенству стартовых возможностей». Когда международные торговые соглашения предотвращают введение тарифов, Соединенные Штаты (и другие страны) агрессивно обращаются к тому, что называется нетарифными барьерами, и особенно к демпингу. Но в том-то и дело, что многие американские отрасли промышленности – не самые эффективные в мире. Многие не инвестируют в то, что должны – в людей или машины, и именно поэтому их затраты выше. Дискуссию о важности инноваций в американской автомобильной промышленности (и как фирмы США выступают против иностранных конкурентов) см.: McKinsey & Company, «Increasing Global Competition and Labor Productivity: Lessons from the US Automotive Industry», report of the McKinsey Global Institute, 2005, доступно по адресу: http://www.mckinsey.com/Insights/MGI/Research/Productivity_Competitiveness_and_Growth/Increasing_global_competition_and_labor_productivity (дата обращения 06.03.2012).

26. В нашей ранней истории США имели подобные условия, и в самом деле – разыгрывались очень разные процессы. Территории и новые западные штаты конкурировали за поселенцев с более старыми штатами на Восточном побережье. Это вело к национальному распространению избирательных прав, прав баллотироваться на политические должности и места в государственном образовании, что внесло ощутимый вклад в широкое распространение грамотности в Соединенных Штатах (относительно того, что было ранее, и того, что было в Европе). См.: S. Engerman and K. Sokoloff, «Factor Endowments, Inequality, and Paths of Development among New World Economies», *Economia* 3, no. 1 (2002): 41–109; и S. Engerman and K. Sokoloff, «The Evolution of Suffrage Institutions in the New World», *Journal of Economic History* 65, no. 4 (December 2005): 891–921.

27. Это особенно верно для маленьких стран. Бóльшая часть негативного шока, с которым они сталкиваются, приходит из-за границы.

28. См.: D. Newbery and J.E. Stiglitz, «Pareto Inferior Trade», *Review of Economic Studies* 51 (1984): 1–12.

29. Три идеи были в центре теории торговли более 60 лет. См. P.A. Samuelson, «International Trade and the Equalisation of Factor Prices», *Economic Journal* 58 (June 1948): 163–184; и W.F. Stolper, W. F. and P.A. Samuelson, «Protection and Real Wages», *Review of Economic Studies* 9, no. 1 (1941): 58–73. Несколько шире я рассматриваю дискуссию по этим вопросам в 3-й главе своей книги *Making Globalization Work*. Стандартный вывод из этих теорий заключается в том, что разница между зарплатами неквалифицированных и квалифицированных работников должна быть сужена в развивающихся странах, сокращая неравенство. Этого не случилось. Одной из причин является то, что наиболее неквалифицированные работ-

ники в развивающихся странах – например, фермеры – могут даже ухудшить свое положение в результате торговых соглашений, открывающих их рынки высокосубсидированным сельскохозяйственным товарам. Нет согласия между экономистами, которые пытались посчитать относительную важность торговой глобализации для неравенства. Принято считать частью конвенциональной истины, что маленькая часть (не более одной пятой) роста неравенства связана с глобализацией. (Например, авторы работы Florence Jaumotte and Irina Tytell, «How Has the Globalization of Labor Affected the Labor Share in Advanced Countries?», *IMF Working Paper*, 2007, доказывают, что технологическое изменение было более важным, чем глобализация, особенно для зарплат малоквалифицированных работников). Но совсем недавно Пол Кругман утверждал, что влияние глобализации может быть больше, чем думалось прежде. «Trade and Inequality, Revisited», *Vox*, 15.06.2007; также см. его статью: «Trade and Wages, Reconsidered», Brookings Panel on Economic Activity, Spring 2008. Часть затруднений в том, что глобализация связана с меняющейся производительностью внутри Соединенных Штатов, ослаблением союзов и рядом других экономических и социальных изменений. Нет очевидного способа указать противное: какой бы был уровень неравенства, если бы у нас не было глобализации, но все остальное было таким же?

30. Сравнительная важность этих социальных изменений и рыночных механизмов, описанная ранее (особенно в контексте технических изменений, основанных на знаниях), была объектом дискуссий относительно экономики труда. David Card and John DiNardo, «Skill-Biased Technological Change and Rising Wage Inequality: Some Problems and Puzzles», *Journal of Labor Economics* 20 (2002): 733–783, и Thomas Lemieux, «Increased Residual Wage Inequality: Composition Effects, Noisy Data, or Rising Demand for Skill?», *American Economic Review* 96, no. 3 (2006): 461–498, делают акцент на увеличении показателей неравенства в 1980-х годах, предполагая, что неравенство было вызвано серьезными институциональными и социальными изменениями, включая упомянутые нами. Piketty and Saez, «Income Inequality in the United States, 1913–1998», *Quarterly Journal of Economics* 118, no. 1 (2003): 1–39, «The Evolution of Top Incomes: A Historical and International Perspective», *American Economic Review* 96 (2006): 200–206, и Frank Levy and Peter Temin, «Inequality and Institutions in 20th Century America», working paper, MIT 2007, фокусируют внимание на увеличении неравенства в среде самых богатых, предполагая, что это возможно объяснить, основываясь на социальных нормах и регуляторах, а также институциональных изменениях, также упомянутых в данной главе. Другие социальные изменения привели к неравенству среди семей, то есть увеличению числа матерей-одиночек и увеличению числа браков, в которые вступают люди с высокими доходами. См.: R. Fernandez and R. Rogerson, «Sorting and Long-Run Inequality», *Quarterly Journal of Economics* 116 (2001): 1305–1341. Различия семей по количеству рабочих часов (частично это связано с разницей участия в семейной жизни обоих полов и гендерной дискриминацией)

также играет большую роль. Эти важные изменения, тем не менее, играют все более незначительную роль в общем контексте реформ, которые мы рассмотрели. См.: OECD, «Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising», December 5, 2011.

31. См.: http://www.bls.gov/news.release/union2.nr0.htm.

32. См. более подробно: Joseph A. McCartin, *Collision Course: Ronald Reagan, the Air Traffic Controllers, and the Strike That Changed America* (New York: Oxford University Press, 2011).

33. За более подробными комментариями см. главу 4. Критики задают вопрос о том, почему в случае столь высокой прибыльности повышения оплаты труда рабочих, руководство компаний не делает этого по собственной инициативе. Ключевая мысль данной книги состоит в том, что стимулирующие выплаты руководству компаний практически не согласуются с реальными экономическими прибылями и даже с собственными интересами держателей ценных бумаг этих компаний.

34. Отчасти причиной различия интерпретаций является большое число примеров того, как неэффективная работа не коррелируется напрямую с конечной эффективностью. Все общественные институты склонны совершать ошибки: не имеет смысла осуждать союзы за ошибки их членов, так же, как нет смысла осуждать корпорации за провальные решения их сотрудников. Для углубления в обстоятельства, благодаря которым профсоюзное движение способствует повышению производительности, обратитесь к работе: Richard B. Freeman and James L. Medoff, «Trade Unions and Productivity: Some New Evidenceon an Old Issue», *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 473 (1984): 149–164.

35. См.: Susan Fleck, John Glaser and Shawn Sprague, «The Compensation-Productivity Gap: A Visual Essay», *Monthly Labor Review*, January 2011, pp. 57–69. Изменения в вопросах труда и трудовых компенсаций в национальном доходе оправданы изменениями в политике государства относительно оплаты труда.

36. Это означает, что если компания терпит убытки, то акционеры могут потерять лишь те средства, которые они вложили в покупку ценных бумаг этой компании. Напротив, в условиях неограниченной ответственности партнеры не только теряют свои первоначальные взносы, но и жертвуют личными капиталами.

37. Битва за поглощение разворачивается в том случае, если некоторая внешняя компания старается выкупить то количество акций компании, которое позволит ей контролировать ее и со временем заменить существующее руководящее звено.

38. Понятие, означающее, что механизмы управления преследуют не только интересы акционеров, – в современных Соединенных Штатах происходит разделение между владением и контролем – см.: A.A. Berle and G.C. Means, *The Modern Corporation and Private Property* (New York: Macmillan, 1932). Объяснение подобного разделения в терминологии затратной и несовершенной информации было предложено в работе: J.E. Stiglitz, «Credit

Markets and the Control of Capital», *Journal of Money, Banking, and Credit* 17, no. 2 (1985): 133–152. По этой теме существует большое количество литературы, см., например: Aaron S. Edlin and Joseph E. Stiglitz, «Discouraging Rivals: Managerial Rent-Seeking and Economic Inefficiencies», *American Economic Review* 85, no. 5 (December 1995): 1301–12; и Andrei Shleifer and Robert W. Vishny, «A Survey of Corporate Governance», *Journal of Finance* 52, no. 2 (June 1997): 737–783.

39. Джон Бойль, основатель Vanguard Group, инвестиционный менеджер компании с оборотом в $1,6 триллиона, в комментариях на книгу: Bebchuk and Fried, *Pay without Performance.* Цитата Бойля со стр. 483 из обзора аннотации of Bebchuk and Fried by Henry Tosi in *Administrative Science Quarterly* 50, no. 3 (September 2005): 483–487.

40. В Австралии действует подобное законодательство. Руководство наших корпораций борется даже за предоставление платных услуг, которое вовсе не предназначено для корпораций. Предполагается, что акционеры владеют компанией, однако офисные работники убеждены в правильности того, что доход владельцев компаний может отличаться от доходов тех, кто работает на них.

41. В сфере производства уменьшение оплаты труда со своего пика в начале века (65%) достигло отметки в 58% в 2010 году; для доходов в сфере бизнеса эти цифры составили 63% в 1990 году и 61% в 2005-м; но к середине 2011 года произошло падение до 58%. Некоторые склонны опасаться подобных показателей. Данные относительно богатейших членов общества могут искажаться за счет компенсаций и иных видов выплат, которые получены ими за обладание той или иной должностью. Помимо всего прочего, искажения происходят за счет невозможности функционирования в этой схеме традиционной модели спроса и предложения.

42. В 2010 году средняя заработная плата у женщин была на 20% меньше, чем у мужчин (в 1979 году разница составляла 38%), средняя оплата труда афро- и испаноамериканского населения в этом отношении составила соответственно 80 и 70% (в сравнении с оплатой труда белого населения).

43. Существует огромное количество литературы касательно дискриминации на рынке труда, см., например: Joseph G. Altonji and Rebecca M. Blank, «Race and Gender in the Labor Market», в *Handbook of Labor Economics*, ed. Orley C. Ashenfelter and David Card, vol. 3, pt. C (New York: Elsevier, 1999), pp. 3143–259. (Разумеется, есть ответная реакция от «статистической дискриминации» – различий в образовании как результате дискриминации). Ссылки на более подробное обсуждение статистической дискриминации см. в примечании 47 этой главы.

44. См., в частности, работу Нобелевского лауреата по экономике Gary Becker *The Economics of Discrimination* (Chicago: University of Chicago Press, 1957).

45. Разумеется, в течение долгого времени законы Джима Кроу воспроизводили рыночные механизмы дискриминации. Несправедливая система

образования ставила перед представителями определенных групп населения препятствия с самого начала их жизненного пути; эта проблема актуальна и в наши дни.

46. См.: Dilip Abreu, «On the Theory of Infinitely Repeated Gameswith Discounting», *Econometrica* 56, no. 2 (March 1988): 383–396. Также см.: George A. Akerlof, «Discriminatory, Status-Based Wages amongTradition-Oriented, Stochastically Trading Coconut Producers», *Journal of Political Economy* 93, no. 2 (April 1985): 265–276.

47. Это – другой пример понятия рефлексивности, рассмотренного нами в главе 5. Психологический феномен, при котором восприятие человека находится под влиянием его верований, приводит к определенному результату и закрепляет его – этот феномен также подробно обозначен в главе 5. Статистическая дискриминация обсуждается, например, в работе: Edmund S. Phelps, «The Statistical Theory of Racism and Sexism», *American Economic Review* 62 (1972): 659–661. Для рассмотрения различных видов дискриминационного равновесия см.: Joseph Stiglitz, «Approaches to the Economics of Discrimination», *American Economic Review* 6, no. 2 (1973): 287–295; Stiglitz, «Theories of Discrimination and Economic Policy» в *Patterns of Racial Discrimination*, ed. G. von Furstenberg et al. (Lexington, MA: Lexington Books, 1974), pp. 5–26; и K.J. Arrow, «The Theory of Discrimination», в: *Discrimination in Labor Markets*, ed. O. Ashenfelter and A. Rees (Princeton: Princeton University Press, 1973).

48. См.: M. Bertrand, D. Chugh, and S. Mullainathan, «Implicit Discrimination», *American Economic Review* 95, no. 2 (2005): 94–98.

49. Данные исследования часто обозначаются как исследования «аудита». См.: M. Bertrand and S. Mullainathan, «Are Emily and Greg More Employable Than Lakisha and Jamal? A Field Experiment on Labor Market Discrimination», *American Economic Review* 94, no. 4 (September 2004): 991–1013; и J. Braucher, D. Cohen and R.M. Lawless, «Race, Attorney Influence, and Bankruptcy Chapter Choice», *Journal of Empirical Legal Studies* (готовится к изданию).

50. См.: D. Pager, «The Mark of a Criminal Reçord», *American Journal of Sociology* 108, no. 5 (2003): 937–975; и Devah Pager, *Marked: Race, Crime, and Finding Work in an Era of Mass Incarceration* (Chicago: University of Chicago Press, 20007).

51. Центры по контролю и профилактике заболеваний в США, «Deaths: Preliminary Data for 2009», *National Vital Statistics Reports* 59, no. 4 (March 2011):16.

52. В 2009 году доходы среднестатистического испаноязычного американца составили $6325 в год, в то время как доходы среднестатистического представителя белого населения исчислялись $113 149 в год. Еще четыре года назад доходы белых домохозяйств превышали доходы темнокожих «всего» в десять раз. Около трети испанцев (31%) и темнокожих (35%) не имели никакого капитала в 2009 году (для белых этот показатель составлял 15%). В 2005 году эти цифры составляли соответственно 29% для темноко-

жих, 23% для испаноязычного населения и 11% для белых. См. данные Pew Research Center, «Wealth Gaps Riseto Record Highs between Whites, Blacks, and Hispanics», July 26, 2011.

53. Более подробно о дискуссиях относительно дискриминации – см. главу 4.

54. См.: Tax Policy Center: Urban Institute and Brookings Institution. Таблицы доступны по ссылке: http://www.taxpolicycenter.org/taxfacts/displayafact.cfm? Docid=213. Большая часть преимуществ от урезаний налоговой ставки при президенте Буше принадлежала представителям верхушки: треть от всех капиталов – 1 проценту, две трети – остальным.

55. В теоретическом плане эффект от уменьшений налоговых ставок на сбережения имеет двойственный характер, так как в то время, пока более высокие ставки процента уменьшают размер самих сбережений, одновременно они вынуждают склонных к сбережениям граждан, следуя определенной цели, – например, руководствуясь пенсионными затратами или расходами на получение образования для своих детей, – откладывать еще больше. В более формальном смысле экономисты говорят о том, что доход и действие эффектов замещения, которые имеют разнонаправленную природу, имеют и двойственную сетевую структуру. С позиций возможных перспектив национальной сберегательной системы даже при условии того, что снижение налоговой ставки повысит объемы частных сбережений (что крайне сомнительно), это приведет к увеличению дефицита государственного бюджета. Поэтому вряд ли увеличение сектора частных сбережений приведет к каким-либо изменениям в долгосрочной перспективе.

56. В качестве главы Комитета экономических советников при президенте Клинтоне я активно вовлекался в дискуссии относительно уменьшения роста и активно противостоял этому: мне казалась несправедливой ситуация разрыва между ростом капитала и другими доходами от него, при условиях диспропорционального налогообложения и неизвестных, почти иллюзорных преимуществ. Особое возмущение вызывал факт расширения перечня сфер для инвестирования (во время президентских сроков Буша и Клинтона), которые и так были субсидированы. В этих случаях было трудно возражать тем стимулирующим преимуществам, которые приводили к смещениям последствий распределения капиталов.

57. D. Kocieniewski, «A Family's Billions, Artfully Sheltered», *NewYork Times*, November 26, 2011, доступно по адресу: http://www.nytimes.com/2011/11/27/business/estee-lauder-heirs-tax-strategies-typify-advantagesfor-wealthy.html?pagewanted=all.

58. CBO, «Trends in the Distribution of Household Income between1979 and 2007», October 2011. Данные на 2007 год. Цифры могут варьироваться год от года.

59. Эти цифры относятся к показателям роста капитала и дивидендов, подлежащих налогообложению, см.: Joel Friedman and Katherine Richards, «Capital Gains and Dividend Tax Cuts: Data Make Clear That High-Income

Households Benefit the Most», Center on Budget and Policy Priorities, January 30, 2006.

60. См.: James B. Steward, «Working All Day for the IRS», *New York Times*, February 17, 2012, доступно по адресу: http://www.nytimes.com/2012/02/18/business/working-all-day-for-the-irs-common-sense.html?pagewanted=1&ref=jamesbstewart (дата обращения 03.03.2012).

61. См.: «Richest 400 Took Record Share of Capital Gains during Market Meltdown Year», *Forbes*, 11.05.2011.

62. См.: Ethan Pollack and Rebecca Thiess (based on data from CBO and IRS): Economic Policy Institute, «Taxes on the Wealthy Have Gone Down Dramatically», April 14, 2011. Знаменитый инвестор Уоррен Баффет настаивал едва ли не на больших налоговых выплатах в своих обзорах в *New York Times*, говоря о том, что очень богатым людям доставляет удовольствие платить меньшие налоги, чем представителям среднего класса, именно благодаря специальным налоговым категориям для доходов от инвестиций. См.: «Stop Coddling the Super-Rich», *New York Times*, 14.08.2011, доступно по ссылке: http://www.nytimes.com/2011/08/15/opinion/stop-coddling-thesuper-rich.html (дата обращения 02.03.2012).

63. Консерваторы со своей склонностью к стимулирующим выплатам, не облагаемым налогами, должны беспокоиться о перспективах наследования этих выплат.

64. Некоторым компаниям (например, GE — General Electric) удается вернуть деньги из правительственного бюджета, см.: David Kocieniewski, «G.E.'s Strategies Let It Avoid Taxes Altogether», *New York Times*, 24.03.2011. Их успех основывается на эффективном лоббировании налоговых положений, которые выгодны им, и на эффективной эксплуатации этих положений. Такие многонациональные компании, как GE, часто меняют локацию своих прибылей, поэтому большее количество доходов они могут получить в странах с более низкой налоговой ставкой. (В случае GE за последние годы прирост доходов компании составил 46%, в то время как задекларировано было лишь 18%). Счетная палата США (GAO) провела исследование и обнаружила, что 55% всех американских компаний не платят государственных налогов, по крайней мере в течение одного из семи лет, на протяжении которых проводилось само исследование. См.: GAO, «Comparison of the Reported Tax Liabilities of Foreign- and U.S. — Controlled Corporations, 1998–2005», June 2008, доступно по адресу: http://www.gao.gov/new.items/d08957.pdf.

65. Возвраты от налогов на корпоративные доходы, насчитывавшие в 1954 году порядка 30%, к 2010 году упали до 9%. См.: TaxPolicy Center: Urban Institute and Brookings Institution, таблицы доступны по ссылке: http://www.taxpolicycenter.org/taxfacts/displayafact.cfm? Docid=203. При размере доходов в $191 млрд в 2010 году налоги корпораций составляли приблизительно 1,3% от ВВП; международные показатели в странах Организации экономического сотрудничества и развития (OECD) в 2009 году составляли в среднем 2,8% от ВВП, см. *OECD (2011), Revenue Statistics 2011*,

OECD Publishing, доступно по ссылке: http://dx.doi.org/10.1787/rev_stats-2011-en-fr (дата обращения 02.03.2012).

66. См.: «Microsoft Outlines Quarterly Dividend, Four-Year Stock Buyback Plan, and Special Dividend to Shareholders», Microsoft press release, July 20, 2004, доступно по ссылке: http://www.microsoft.com/presspass/press/2004/jul04/07–20boardpr.mspx (дата обращения 02.03.2012).

67. Согласно исследованиям Службы внутренних доходов (IRS) от 2008 года, на период 2004–2005 годов 843 корпорации привнесли в экономику США порядка $362 млрд из своих прибылей на территории других стран на условиях ставки налогового процента в 5,25, сохранив при этом около $100 млрд (в условиях обычных налоговых ставок). См. Melissa Redmiles, «The One-time Received Dividend Deduction», 2008, IRS, доступно по адресу: http://www.irs.gov/pub/irs-soi/08codivdeductbul.pdf. Доклад Левина, обнародованный в октябре 2011 года, охватил в исследовании 15 крупнейших корпораций, заявивших о наибольших зарубежных дивидендах еще до принятия Закона о создании рабочих мест (American Jobs Creation Act); было обнаружено, что после возвращения на родину порядка $155 млрд эти компании уменьшили общий штат своих сотрудников на 21 000 человек, а их траты на научно-исследовательские разработки после налоговых выплат слегка уменьшились. См.: Permanent Subcommittee on Investigations, Senator Carl Levin, «Repatriating Offshore Funds: 2004 Tax Windfall For Select Multinationals», доступно по адресу: http://levin.senate.gov/download/repatriating-offshore-funds.

68. В связи с этим становится понятно, почему на уровне штатов действует механизм такого распределения: они вынуждены соревноваться с частными лицами и компаниями.

69. Жилищные субсидии уменьшают эти показатели на 9 пунктов, программа дополнительной помощи питания (Supplemental Nutrition Assistance Program) снизила эти показатели до 1,7 процентных пункта, а программа питания в школе – на 4 пункта. См.: U.S. Census Bureau, «The Research Supplemental Poverty Measure, 2010», issued November 2011.

70. Управление конгресса по бюджету (CBO) в докладе «Trends in the Distribution of Household Income» заключило, что «уравнительный эффект от трансферов и налогов на доход домохозяйств в 2007 году был меньше, чем в 1979 году». К примеру, в то время как доля рынка доходов верхушки (до уплаты трансферов и налогов) за эти 30 лет удвоилась, доля доходов после выплаты всех налогов увеличилась *более* чем в два раза (с 8 до 17%). С другой стороны, доходы 20% населения, представителей низших классов, после выплат всех налогов уменьшилась с 7 до 5%.

71. См.: Bureau of Labor statistics, Table A-4, Employment status of the civilian population 25 years and over by educational attainment, seasonally adjusted, February 2012, (http://www.bls.gov/news.release/empsit.thtm, дата обращения 25.03.2012) и Bureau of Labor Statistics, «College Enrollment and Work Activity of 2010 High School Graduates», (http://www.bls.gov/news.release/hsgec.nr0.htm, дата обращения 25.03.2012).

72. См.: K. Bischoff and S.F. Reardon, «Growth in the Residential Segregation of Families by Income, 1970–2009», November 2011, доступно по ссылке: https://cepa.stanford.edu/sites/default/files/RussellSageIncomeSegregationreport.pdf; и Sean F. Reardon and Kendra Bischoff, «Income Inequalityand Income Segregation», *American Journal of Sociology* 116, no. 4 (January 2011): 1092–53.

73. См.: K. Hoff and A. Sen, «Homeownership, Community Interactions, and Segregation», *American Economic Review* 95, no. 4 (2005): 1167–1189.

74. Это описано в работе: Ross Perlin *Intern Nation* (London: Verso, 2011).

75. В колониях Нового мира (New World colonies), вследствие огромного неравенства из-за колонизации, общественные институты имеют тенденцию к развитию такими способами, доступ к которым обозначен элитой и ее политическими силами и экономическими возможностями. Соколов и Энгерман отобразили эти модели в целом ряде примеров общественной политики на протяжении многих лет: это касается избирательного права, системы государственного образования, распределения земельной собственности и общественных природных ресурсов, банковского права, налогообложения и институтов патентования. См.: Kenneth L. Sokoloff and Stanley L. Engerman, «History Lessons: Institutions, Factor Endowments, and Paths of Development in the New World», *Journal of Economic Perspectives* 14, no. 3 (2000): 217–232; и Sokoloff and Engerman, «Factor Endowments, Inequality, and Paths of Development among New World Economies», *Economia* 3, no. 1 (2002): 41–109. Обзор эффектов исходного неравенства в деле институционального развития см.: K. Hoff, «Paths of Institutional Development: A View from Economic History», *World Bank Research Observer* 18, no. 22 (2003): 2205–2226.

76. Кеннет Файнберг (Kenneth R. Feinberg), которого президент Обама назначил в качестве администратора, контролирующего систему банковских стимулирующих выплат своим руководителям, говорил о том, что приблизительно 80% от $2 млрд компенсаций в 2008 году были отданы «проблемным» банкам незаслуженно. К 2010 году бонусные выплаты были полностью возвращены двадцатью пятью крупнейшими банками и охранными компаниями, – приблизительно $135,5 млрд (почти 1% ВВП). См.: Louise Story, «Executive Pay», *New York Times*, 05.12.2011, доступно по ссылке: http://topics.nytimes.com/top/reference/timestopics/subjects/e/executive_pay/index.html. См. пресс-релиз доклада на веб-сайте U.S. Treasury «The Special Master for Tarp Executive Compensation Concludes the Review of Prior Payments», July 23, 2010, доступно по ссылке: http://www.treasury.gov/press-center/press-releases/Pages/tg786.aspx (дата обращения 15.02.2012).

77. Уоррен Баффет, основатель и руководитель компании Berkshire Hathaway, в 2002 году в своем послании к акционерам писал о том, что «деривативы являются основным финансовым орудием разрушения, так как несут в себе опасность, которая скрыта на сегодняшний день, но обладает потенциально губительной природой» (см. с. 15 доклада). Доклад доступен по адре-

су: http://www.berkshirehathaway.com/letters/2002pdf.pdf (дата обращения 21.03.2012). Анджело Мозило (Angelo Mozilo), бывший генеральный директор Countrywide, один из самых известных «поставщиков» тех самых ипотечных кредитов, которые привели к кризису в период с 2001 по 2006 год, заработал порядка $470 млн. См.: *Wall Street Journal*, 20.11.2008, доступно по адресу: http://online.wsj.com/public/resources/documents/st_ceos_20081111.html. Ныне покойный Роланд Арналл (Roland Arnall), основатель компании Ameriquest (а также посол США в Нидерландах при президенте Буше), владел капиталом в $1,5 млрд. Чтобы скрыть грабительские практики кредитования, в 2006 году руководство этой компании заплатило $325 млн, что помогло Арналлу избежать наказания. Когда эта компания обанкротилась, ее дочерние предприятия образовали новую компанию Citigroup. См.: http://www.nytimes.com/2008/03/19/business/19arnall.html.

78. *Unjust Deserts: How the Rich Are Taking Our Common Inheritance and Why We Should Take It Back* (New York: New Press, 2009), p. 97.

79. Проблемы в отношении компенсаций руководству больших компаний были обнаружены и объяснены исследователями Бебчуком и Фрайдом (Bebchuk and Fried, *Pay without Performance)*. Они выяснили, что полномочия управляющих, а именно – возможность устанавливать правила стимулирующих выплат самим себе, оборачивается созданием такой структуры этих самых выплат, которая разделяет эти выплаты и искажает их эффективность. См.: Michael Jensen and Kevin Murphy, «Performance Pay and Top-Management Incentives», *Journal of Political Economy* 98, no. 2 (1990): 225–264. Эта работа дает нам эмпирические данные, которые очевидно очерчивают тесную связь между работой и платой за нее (включая опционы, доли ценных бумаг на рынке и количество увольнений). Исследователи Генри Тоси-младший (Henry Tosi Jr.) и Луис Гомес-Мехия (Luis Gomez-Mejia) дают объяснения этому факту, которые связаны с различением контроля и владения, упомянутые нами ранее. Я также рассматриваю эти аспекты в своей книге «Ревущие девяностые» (*The Roaring Nineties)*.

80. Именно по этой причине банки потворствуют своему руководству, помогая ему «извлечь» больше денежных средств из собственных предприятий, взамен предполагая, что банки получат от этих действий больше пользы. Сговор руководств банков был раскрыт в ходе скандалов, ознаменовавших начало нашего века; я описываю это в книге «Ревущие девяностые» (*The Roaring Nineties)*.

81. См.: James K. Galbraith, *Inequality and Instability: A Study of the WorldEconomy Just before the Great Crisis* (New York: Oxford University Press, 2012).

Глава 4. Почему это важно

1. Некоторые страны при переходе от коммунистической системы к рыночной экономике так же, как и страны, богатые природными ресурсами, добиваются серьезных успехов в узурпации своего неблагодарного положения.

2. См.: Arjun Jayadev, «Distribution and Crisis: Reviewing Some of the Linkages», *Handbook on the Political Economy of Crisis*, ed. G. Epstein and M. Wolfson (готовится к изданию), основано на работе T. Piketty and E. Saez, «Income Inequality in the United States, 1913–1998», *Quarterly Journal of Economics* 118, no. 1 (2003): 1–39.

3. См.: Karen E. Dynan, Jonathan Skinner and Stephen P. Zeldes, «Do the Rich Save More?», *Journal of Political Economy* 112, no. 2 (2004): 397–444.

4. Для США мультипликатор в краткосрочном периоде, как правило, оценивается около 1,5; в долгосрочном периоде он приближается к 2. (Заметим, что многие экономисты консервативного толка утверждают, что этот показатель на самом деле меньше, но именно потому, что существует большой объем данных, которые необходимо учитывать при подсчетах в долгосрочном периоде, согласно которым в экономике отсутствует безработица, расходы правительства велики, и эти траты имеют эффект, сдерживающий экономику. В данном контексте можно говорить о том, что удержание ставок процента находится в интересах самого Федерального резерва.) Есть целый ряд технических причин, которые позволяют ожидать увеличения мультипликатора в данном случае: а) большая часть средств, которая тратится не в США (а лишь «курсирует» здесь), идет на покупку импорта, и, несмотря на ослабление мировой экономики, эти вложения приносят большой доход за границей, что, в свою очередь, приводит к новым оттокам денег из Соединенных Штатов; b) частные лица и компании, которые наблюдают за ростом доходов, начинают испытывать больше доверия к экономике, что ведет к бóльшим объемам инвестиций и увеличению показателей потребления; c) в частности, это позволяет семьям в ожидании улучшения своего материального положения тратить больше денег здесь и сейчас.

5. Peter Orzsag, «As Kaldor's Facts Fall, Occupy Wall Street Rises», *Bloomberg*, 18.10.2011. Доля заработных плат упала на 5 пунктов в период с 1990 по 2011 год, из этого количества утрата трех пунктов пришлась на период с 2005 по 2011 годы. Николас Кальдор (Nicholas Kaldor), известный экономист из Кембриджского университета середины прошлого века, утверждает, что, в общем и целом, доля труда оставалась неизменной. В то время как технологический переворот мог повысить спрос на некоторые формы трудовой деятельности и снизить спрос на остальные, не существовало никакой общей теории того, что же должно происходить на рынке труда. Если технологический поворот повышает «эффективный» спрос на труд, а труд и капитал не являются взаимозаменяемыми, в этих условиях изменения в технологиях снижают долю труда. Но в случае повышения оплаты труда – когда заработные платы банкиров растут быстрее, чем у других, – все это согласуется с той позицией, что не только технологии влияют на падение общего уровня оплаты труда.

6. Для более подробного ознакомления см.: J.E. Stiglitz, *The Roaring Nineties* (New York: Norton, 2003).

7. Для более детального рассмотрения того, как эти уменьшения налоговых ставок обогащают богатых см.: Joel Friedman and Isaac Shapiro, «Tax

Returns: A Comprehensive Assessment of the Bush Administration's Record on Cutting Taxes», Center on Budget and Policy Priorities, April 23, 2004. Фридман и Шапиро сделали вывод о том, что в 2004 году 20% тех, кто имеет средний доход, неожиданно получили в качестве бонуса порядка 8,9% налоговых льгот, в то время как среди богатых эти цифры составили около 24,2%. Те, чей доход близится к цифре в миллион долларов в год, имели налоговые льготы в размере 15,3%. См. также: «Extending the Bush Tax Cuts Is the Wrong Way to Stimulate the Economy», report by the Joint Economic Committee Majority Staff, Chairman Charles E. Schumer; Vice Chair Rep. Carolyn B. Maloney, April 2008.

8. В 2004 году инвестиции в частный сектор недвижимости составили 11,59% ВВП, по сравнению с 13,9% в 2000 году. См.: «Flow of Funds Accounts of the United States, 1995–2004», Board of Governors of the Federal Reserve, table F.6, p. 4, доступно по адресу: http://www.federalreserve.gov/releases/z1/Current/annuals/a1995–2004.pdf (дата обращения 03.03.2012).

9. Теория (и некоторый практический опыт), дающая объяснение того, почему сокращение налога на дивиденды может оказаться пагубным, изложена в работе: Anton Korinek and Joseph E. Stiglitz, «Dividend Taxation and Intertemporal Tax Arbitrage», *Journal of Public Economics* 93, nos. 1–2 (February 2009): 142–159. Также будут полезны ссылки, указанные в этой книге.

10. См.: «The Estate Tax and Charitable Giving», Congressional Budget Office, July 2004, доступно по адресу: http://www.cbo.gov/doc.cfm?index=5650 (дата обращения 15.02.2012).

11. См.: J.E. Stiglitz, *Freefall* (New York: Norton, 2010) – для более подробного рассмотрения и пузыря на рынке недвижимости, и его неизбежных последствий.

12. В то время как известно большое количество примеров применения механизмов дерегулирования, мы не можем отрицать его негативные эффекты. Даже если бы правительство сделало серьезный подарок телевизионным компаниям, те не стали бы с большой охотой вводить политику каких-либо ограничений. В 1985 году были отменены руководящие принципы для установления минимального количества неразвлекательных программ. Федеральное агентство по связи США, которое, как правило, устанавливало количество рекламы за определенный промежуток времени, потеряло эти свои полномочия. См.: http://www.pbs.org/now/politics/mediatimeline.html.

13. Различение между периодами краткосрочным и долгосрочным представляется крайне важным по двум причинам. Когда удерживающие механизмы исчезают, подобные практики начинают распространяться на другие области, и в том случае, если рынок является конкурентным, кажущиеся выгоды довольно быстро исчезают. В долгосрочной перспективе (по крайней мере, в финансовом секторе) банки могут потерять существенные средства (или теряют их на самом деле при отсутствии государственного финансирования) из-за нестабильности, к которой привели их собственные траты.

14. Связь между показателями неравенства, кредитным пузырем и экономическим кризисом показана в книге Stiglitz, *Freefall* и работе «Report of the Commission of Experts of the President of the United Nations General Assembly on Reforms of the International Monetary and Financial System», September 21, 2009, см.: *The Stiglitz Report* (New York: New Press, 2010). С тех пор был выпущен целый ряд подобных работ. См., например: M. Kumhof and R. Ranciere, «Inequality, Leverage and Crises», IMF working paper, 2010; и Raghuram G. Rajan, *Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy* (Princeton: Princeton University Press, 2010). Для углубления в проблему (и получения соответствующих ссылок) см.: J.E. Stiglitz, «Macroeconomic Fluctuations, Inequality, and Human Development», *Journal of Human Development and Capabilities* (2012). Я говорю о том, что неравенство, даже высочайшие его показатели, не является непременным условием возникновения кризиса; есть и другие способы ответа на дефицит совокупного спроса, который может оказаться в сухом остатке, или обстоятельства, которые могут заполнить лакуны. Данные тезисы не согласуются с эмпирическими данными, приведенными Michael D. Bordo and Christopher M. Meissner, «Does Inequality Lead to a Financial Crisis?», NBER Working Paper No. 17896, March 2012.

15. По крайней мере, в краткосрочной и среднесрочной перспективах. Современные теории роста – см.: Robert M. Solow, «A Contribution to the Theory of Economic Growth», *Quarterly Journal of Economics* 70, no. 1 (February 1956): 65–94 – говорят о том, что в долгосрочном периоде уровень роста определяется темпами инновационного развития (увеличения производительности) и ростом населения. Повышенная неустойчивость может привести к меньшим объемам инвестиций в фундаментальные исследования, что значительно замедлит темпы роста и развития.

16. Некоторые участники рынка, в частности крупные банки, склонны к рискованным действиям и потому являются основным источником непостоянства в экономике. Для подобного поведения есть четыре основных объяснения: а) Организационные стимулы: крупные банки стараются оградить себя от рисков, переложив их на плечи правительства, так как его масштабы могут оказаться спасительными в кризисных ситуациях; b) Индивидуальные стимулы (проблемы агентств): внутри банковских структур всегда находятся те, кто получает компенсацию за принятие на себя больших рисков; c) Самоотбор: в любом обществе любители риска, как правило, находят свое место именно в финансовом секторе; d) Повсеместная рациональность: представители финансового сектора склонны недооценивать риски, а их инвесторы не понимают масштабов рисков в данной системе и недооценивают их последствий.

17. См., например, выводы доклада комиссии ООН, в котором дается анализ причин кризиса и путей выхода из него. Доклад Комиссии экспертов при председателе Генеральной Ассамблеи по реформам международной денежной и финансовой системы доступен в *The Stiglitz Report* (New York: New Press, 2010).

18. Andrew G. Berg and Jonathan D. Ostry, «Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the Same Coin?», IMF Staff Discussion Note, April 8, 2011, p. 3, доступно по адресу: http://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2011/sdn1108.pdf (дата обращения 25.03.2012).

19. Dominique Strauss-Kahn, «The Global Jobs Crisis—Sustaining the Recovery through Employment and Equitable Growth», April 13, 2011, доступно по адресу: http://www.imf.org/external/np/speeches/2011/041311.htm.

20. Разумеется, существует большое число способов произвести продукт. Фундаментальное исследование, например, может финансироваться правительством и проводиться как в частных лабораториях и университетах, так и в организациях, подконтрольных государству. В США, как правило, действуют все указанные механизмы.

21. Доклад Комитета советников по экономике (CEA) свидетельствует о высоких доходах государства при поддержке исследований. См.: Council of Economic Advisers, «Supporting Research and Development to Promote Economic Growth: The Federal Government's Role», October 1995 — большое количество документов о ценности и важности инвестирования. См. также: David Alan Aschauer, «Is Government Spending Stimulative?», *Contemporary Economic Policy* 8, no. 4 (1990): 30—46. Автор этой работы также показал, что инвестиции общественного капитала могут значительно повысить состояние частного капитала — наряду с прямыми преимуществами, которые он предоставляет. См.: Aschauer, «Does Public Capital Crowd Out Private Capital», *Journal of Monetary Economics* 24, no. 2 (1989): 121—188.

22. Подобные проблемы поднимал Бен Бернанке 6 мая 2011-го в своей речи «Promoting Research and Development: The Government's Role», доступно по адресу: http://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20110516a.htm (дата обращения 03.03.2012). «Во-первых, с начала 1970-х годов расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР, Research and Development, R&D) федерального правительства занимали все меньшую долю ВВП, в то время как частное финансирование постоянно увеличивалось. Во-вторых, доля расходов на эти разработки, имевшая своей целью финансирование фундаментальных исследований, по контрасту с более прикладными, также уменьшалась. Две описанные тенденции — уменьшение в финансировании прикладных исследований и бóльшая доля федеральных вложений — связаны, так как государство приобретает в этом деле все больший вес. Описанные тенденции в области фундаментальных исследований должны приобрести важность, так как именно они являются основным источником инноваций, хотя и с большим временным потенциалом. Действительно, некоторые экономисты говорят о том, что из-за потенциально высоких прибылей для общества, которые могут быть обеспечены именно фундаментальными исследованиями, расширенная государственная поддержка конструкторских разработок через некоторое время может обернуться серьезными показателями экономического роста государства». Реальные инвестиции в исследования уменьшились с $4,3 млрд в 2004 году до $3,9 млрд в 2008 году

(с учетом инфляции), см. табл. 6 в National Science Board, «Science and Engineering Indicators: 2010», National Science Foundation, 2010, доступно по адресу: http://www.nsf.gov/statistics/nsf10314/content.cfm?pub_id=4000&id=2 (дата обращения 03.03.2012). Альберт Линк (Albert M. Link) и другие специалисты показали прямую связь между развитием науки и ростом производительности. См.: Link, «Basic Research and Productivity Increase in Manufacturing: Additional Evidence», *American Economic Review* 71, no. 5 (1981): 1111–1112.

23. Исследования государственного комитета здравоохранения, образования, труда и пенсионного обеспечения (Health, Education, Labor and Pensions, HELP) показали, что платные колледжи тратят гораздо меньше средств на каждого своего студента, чем государственные, что приводит к уменьшению ставок процента по образовательному кредиту – до 84% для некоторых программ для младших специалистов, что составляет порядка половины всех кредитов на обучение. Серьезные цифры, несмотря на то что они касаются всего 13% студентов, получающих высшее образование. Эти и другие выводы доступны по адресу: http://harkin.senate.gov/help/forprofitcolleges.cfm (дата обращения 15.02.2012).

24. Согласно данным сайта FinAid.org, «порядка 66% студентов-бакалавров на момент окончания обучения имели долги по образовательному кредиту в 2007–2008 годах, а средняя сумма долга составила $27 803». Средняя сумма долга по образовательным кредитам год от года повышается на 5%, см.: www.finaid.org/loans (дата обращения 15.11.2012). Эти данные были получены специалистами FinAid.org при использовании данных системного анализа в 2007–2008 годах National Postsecondary Student Aid Study (NPSAS), предоставленных Государственным центром образовательной статистики США (National Center for Education Statistics at the U.S. Department of Education).

25. Эта цифра включает в себя 784 лоббиста (приблизительно по 2 на каждого представителя США) из нефтяной промышленности и 262 – из горнодобывающей; общие траты на лоббирование интересов этих отраслей в 2011 году составили $387,8 млн, расходы финансового сектора были еще выше. Данные с сайта OpenSectrets.org, доступно по адресу: http://www.opensecrets.org/lobby/top.php?indexType=c (дата обращения 05.03.2012).

26. Классические отсылки к рентоориентированию, демонстрирующему их пагубный эффект и дающему оценку расходам, см.: Gordon Tullock, «The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies, and Theft», *Economic Inquiry* 5, no. 3, (1967): 224–232; и Ann Krueger, «The Political Economy of the Rent-Seeking Society», *American Economic Review* 64, no. 3 (1974): 291–303. Примечательно, что даже усилия тех, кто обладает более высокими возможностями присвоения себе доходов, соизмеримыми с их способностями, могут привести к равновесию, при котором не только другие могут терять свои капиталы, но и они тоже, так как, оставаясь в школе, они тратят деньги и осуществляют некоторые действия, которые качественно отличают их от остальных.

См.: J.E. Stiglitz, «The Theory of Screening, Education and the Distribution of Income», *American Economic Review* 65, no. 3 (June 1975): 283–300.

27. См.: Bureau of Economic Analysis, National Income and Product Accounts Table, «Table 6.16D. Corporate Profits by Industry», доступно по адресу: http://www.bea.gov/National/nipaweb/SelectTable.asp.

28. Это мнение основывается на принятии правдоподобных утверждений относительно отраслевых тарифов. Тим Хаммондс (Tim Hammonds), глава Food Marketing Institute, сказал: «Насколько серьезна эта проблема? Международные тарифы, которые платят супермаркеты, когда покупатель платит за пластиковую продукцию, больше, чем деньги, которые идут к ритейлеру, часто эти суммы удваиваются. Это кажется вам справедливым? Поставщик услуг, используя компьютерные сети с целью большего извлечения средств из транзакционных механизмов, чем то, что получает предприниматель, который вкладывает в дело свой труд, привлекает земельные ресурсы, платит за свет и систему центрального отопления, и то, что получают сами магазины, которые, собственно, продают товар». (Речь от 24 января 2006), доступно по адресу: http://c0462491.cdn.cloudfiles.rackspacecloud.com/Hammonds_Interchange_Speech.pdf (дата обращения 06.03.2012).

29. См.: Marc-André Gagnon and Joel Lexchin, «The Cost of Pushing Pills: A New Estimate of Pharmaceutical Promotion Expenditures in the United States», *PLoS Medicine* 5, no. 1 (January 2008): 1–6.

30. В 2009 году США потратили порядка 17,4% ВВП, что составляет почти $8000 на душу населения. Вслед за США идут Нидерланды и Франция – с 12 и 11,8% соответственно. Страны, входящие в Организацию экономического сотрудничества и развития (OECD), тратили в среднем $3223. Информация доступна по адресу: http://www.oecd.org/document/30/0,3746, en_2649_37407_12968734_1_1_1_37407,00.html (дата обращения 03.03.2012).

31. «The Measurement of Economic Performance and Social Progress Revisited–Reflections and Overview», September, 16, 2009, CMEPSP, доступно по ссылке: http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/overview-eng.pdf (дата обращения 15.02.2012), дополнительное сообщение к докладу Комиссии по оценке экономического и социального прогресса. Также см.: Joseph Stiglitz, Amartya Sen and Jean-Paul Fitoussi, *Mismeasuring Our Lives* (New York: New Press, 2010).

32. Данные доступны на сайте МВФ (IMF World Economic Outlook Database): http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/02/weodata/index.aspx (дата обращения 12.02.2012).

33. Некоторые специалисты сомневаются в достоверности этой цитаты. См.: http://www.dirksencenter.org/print_emd_billionhere.htm.

34. См.: Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress.

35. Stephen P. Magee, William A. Brock, and Leslie Young, *Black Hole Tariffs and Endogenous Policy Theory: Political Economy in General Equilibrium* (New York:

Cambridge University Press, 1989). Неудивительно, что все юристы готовы встать на защиту своей профессии и дать отпор подобным мнениям. См.: George L. Priest, «Lawyers, Liability, and Law Reform: Effects on American Economic Growth and Trade Competitiveness» (1993), Faculty Scholarship Series, доступны на: http://digitalcommons.law.yale.edu/fss_papers/624.

36. См.: Andrei Shleifer and Robert W. Vishny, *The Grabbing Hand: Government Pathologies and Their Cures* (Cambridge: Harvard University Press, 1998).

37. Теория о страхе наказания постфактум заставляет компании вести более честную игру, однако – под серьезной юридической защитой – они все же надеются избежать наказания. Помимо всего прочего, принятие на себя рисков относительно окружающей среды на сегодняшний день повышает уровень дохода, и руководители, нацеленные на получение прибыли в краткосрочном периоде, не озабочены тем, что произойдет в будущем. Интересы руководства могут не совпадать с интересами компании, а интересы компании, в свою очередь, могут отличаться от общественных интересов и ценностей.

38. Эта проблема известна как проблема морального ущерба.

39. Для более подробного дальнейшего обсуждения см.: L. Bilmes and J.E. Stiglitz, *The Three Trillion Dollar War* (New York: Norton, 2008).

40. Война в Ираке велась в долг: когда она началась, американский бюджет уже имел дефицит. Однако, вместо увеличения налоговых ставок, правительство в 2003 году, наоборот, снизило их.

41. Цитата из работы Маршалла *Principles of Economics*, 1895. (с. 555 8-го издания). (London: Macmillan, 1920).

42. H. Leibenstein, *Economic Backwardness and Economic Growth* (New York: Wiley, 1957).

43. См.: Paul Glewwe, Hanan G. Jacoby and Elizabeth M. King, «Early Childhood Nutrition and Academic Achievement: A Longitudinal Analysis», *Journal of Public Economics* 81, no. 3 (September 2001): 345–368. Для более подробного обзора литературы по данному вопросу см.: Douglas Almond and Janet Currie, «Human Capital Development before Age Five», в *Handbook of Labor Economics*, vol. 4b, ed. Orley Ashenfelter and David Card (New York: Elsevier, 2011), 1315–1486.

44. Mullainathan and Shafir, *The Packing Problem: Time, Money, and the Science of Scarcity*. Цитата из этой работы доступна по адресу: http://westallen.typepad.com/idealawg/2011/07/are-you-money-poor.html. Аргумент наглядно продемонстрирован по ссылке: http://www.youtube.com/watch?v=5Aw_czU1bm0.

45. Моя собственная работа акцентирует внимание на более широком анализе того, как более высокая заработная плата может повысить производительность посредством уменьшения показателей кадровой текучести, увеличения стимулирующих выплат, улучшения качества условий труда. Эти теории известны под названием теории эффективной оплаты труда, они были подробно описаны в моей работе «The Causes and

Consequences of the Dependence of Quality on Prices», *Journal of Economic Literature* 25 (1987): 1–48, я также подробно останавливался на них в своей нобелевской речи, см.: «Information and the Change in the Paradigm in Economics», *American Economic Review* 92, no. 3 (June 2002): 460–501. Джордж Акерлоф, разделивший со мной Нобелевскую премию в 2001 году, и Джанет Йеллен (Janet Yellen), нынешний вице-президент Федерального резервного фонда (с февраля 2014 года глава ФРС. – *Прим. ред.*), подробно говорили о том, как восприятие несправедливости может пагубно влиять на затрачиваемые усилия. См.: Akerlof and Yellen, «The Fair-Wage Effort Hypothesis and Unemployment», *Quarterly Journal of Economics* 105 (1990): 255–283. Джозеф У. Хардер (Joseph W. Harder) исследовал сферы, в которых существует система объективных измерений успешности – бейсбол и баскетбол, – и показал, что «игроки, которым недоплачивают, менее склонны к совместным действиям и более склонны к проявлениям эгоизма». См.: «Play for Pay: Effects of Inequity in a Pay-for-Performance Context», *Administrative Science Quarterly* 37 (1992): 321–335.

46. Alan B. Krueger and Alexandre Mas, «Strikes, Scabs, and Tread Separations: Labor Strife and the Production of Defective Bridgestone/Firestone Tires», *Journal of Political Economy* 112, no. 2 (2004): 253–289.

47. Alain Cohn, Ernst Fehr and Lorenz Goette, «Fairness and Effort – Evidence from a Field Experiment», Working Paper, October 2008; и Alain Cohn, Ernst Fehr, Benedikt Herrmann and Frederic Schneider, «Social Comparison in the Workplace: Evidence from a Field Experiment», IZA Working Paper 5550, март 2011 года.

48. Марианна Бертран и Адэр Морзе (Marianne Bertrand и Adair Morse) использовали понятие, близкое к тому, что мы называем «поведением просачивания сверху вниз». Они говорят о важности потребления по такому принципу, показывая, что не только траты повышаются, если мы живем в ситуации с серьезными показателями неравенства, но и происходят частые банкротства и финансовые затруднения. Примечательно, что они также показывают, что политики в таких сообществах поддерживают меры по удешевлению кредита, – вероятно, это попытка добиться больших показателей потребления от беднейших членов общества в краткосрочном периоде. См.: «Trickle-down consumption», февраль 2012 года, доступно по адресу: http://isites.harvard.edu/fs/docs/icb.topic964076.files/BertrandMorseTrickleDown_textandtables.pdf). Роберт Франк (Robert Frank) из Корнелльского университета, Адам Сет Левин (Adam Seth Levine) из Мичиганского университета (на ту пору. – *Прим. ред.*) и Оге Дейк (Oege Dijk) из Европейского университета (European University Institute) высказали похожую гипотезу, которая получила название «каскады расходов» («expenditure cascades»). Они обнаружили эмпирическую очевидность того, что увеличение показателей неравенства по доходу сопровождается перерасходами, которые отражаются, например, в наличии высокого процента банкротств. См.: «Expenditure Cascades», доступно по адресу: http://ssrn.com/abstract=1690612 (дата обращения 12.10.2010).

49. Исследования подобных оснований и в развитых, и в развивающихся странах – Andrew E. Clark and Claudia Senik, «Will GDP Growth Increase Happinenss in Developing Countries?», Paris School of Economics, Working Paper no. 2010–43, март 2011.

50. John Maynard Keynes, *Economic Possibilities for Our Grandchildren: Essays in Persuasion* (опубликовано в 1930 году) (New York: Norton, 1963), pp. 358–73. Эта дискуссия берет свое начало из эссе «Toward a General Theory of Consumerism: Reflections on Keynes' *Economic Possibilities for Our Grandchildren*», в *Revisiting Keynes: Economic Possibilities for Our Grandchildren*, ed. G. Piga and L. Pecchi (Cambridge: MIT Press, 2008), pp. 41–87. См. также другие работы в этом издании.

51. Adam Smith, *Lectures on Jurisprudence*, ed. Ronald L. Meek, D.D. Raphael, and Peter Stein (New York: Clarendon Press, 1978), (A) vi.54. Цитаты и аналитические данные см.: Daniel Luban, «Adam Smith on Vanity, Domination, and History», *Modern Intellectual History*, (готовится к изданию).

52. На протяжении всего времени существования планеты идет борьба организмов за выживание, а потому позиция США кажется в корне неверной: увеличивающееся потребление материальных благ ведет к глобальному потеплению, что для нашей планеты представляется крайне опасным.

53. Посредством стимулов, лежавших в основе оправдания неравенства в консервативном ключе, они также обращаются к понятию справедливости. Критику этого положения см. в главе 2.

54. Богатство в форме залогов играет роль катализаторов, нежели роль изначального ресурса, вовлеченного в процесс производства продукта. См.: K. Hoff, «Market Failures and the Distribution of Wealth: A Perspective from the Economics of Information», *Politics and Society* 24, no. 4 (1996): 411–432; и Hoff, «The Second Theorem of the Second Best», *Journal of Public Economics* 25 (1994): 223–242.

55. Эта захватывающая история была описана в бестселлере Давы Собел «Долгота» (М.: Астрель, 2012) – Dava Sobel, *Longitude: The True Story of a Lone Genius Who Solved the Greatest Scientific Problem of His Time* (New York: Walker, 1995).

56. В техническом плане мы можем говорить о проблеме стимулирующих выплат в том случае, если речь заходит о несимметричности информации. Наниматель не может знать всего о том продукте, который произвел его работник (несмотря на то, что его возможно определить). В ходе судебного заседания судья и присяжные выражают беспокойство относительно того, что авторитетное мнение экспертов может быть предвзятым, так как исход дела может быть предопределен путем трат неких денежных средств.

57. С учетом этого можно задать вопрос о том, почему представители финансового сектора, называемые экономическими экспертами, так подвержены осуществлению подобных пагубных финансовых схем. Ответ, как мы объясняли ранее, связан с провалами корпоративного управления: данные схемы позволяют руководству компаний более свободно осуществлять вливания в собственный карман.

58. См.: Patrick Bolton, Jose Scheinkman and Wei Xiong, «Executive Compensation and Short-Termist Behaviour in Speculative Markets», *Review of Economic Studies* 73, no. 3 (2006): 577–610.

59. Противники утверждают, что нет никаких инструментов для верной оценки опционов, однако в Совете экспертов по экономике (CAE) мы разрабатывали различные способы определения, по крайней мере нижней границы этой оценки, что гораздо лучше, чем нулевая ценность, которая сопровождалась текущим положением дел в бухгалтерском учете.

60. См.: B. Nalebuff and J.E. Stiglitz, «Information, Competition and Markets», *American Economic Review* 73, no. 2 (May 1983): 278–284; B. Nalebuff and J.E. Stiglitz, «Prizes and Incentives: Toward a General Theory of Compensation and Competition», *Bell Journal* 14, no. 1 (Spring 1983): 21–43; а также: J.E. Stiglitz, «Design of Labor Contracts: Economics of Incentives and Risk-Sharing» в *Incentives, Cooperation and Risk Sharing*, ed. H. Nalbantian (Totowa, NJ: Rowman & Allanheld, 1987), pp. 47–68.

61. Dasgupta Partha and Paul A. David, «Toward a New Economics of Science», *Research Policy* 2, no. 5 (September 1994): 487–521.

62. Исследования проводились в Хайфе, Израиль, двумя экономистами – Ури Гнизи (Uri Gneezy) и Альдо Рустичини (Aldo Rustichini), опубликовавшими результаты в статье «A Fine Is a Price», *Journal of Legal Studies* 29, no. 1 (January 2000): 1–17. Различные эксперименты подтвердили эффективность внутренних стимулирующих выплат – в отличие от внешних. См.: Gneezy and Rustichini, «Pay Enough or Don't Pay At All», *Quarterly Journal of Economics* 115, no. 3 (2000): 791–810. Одно из объяснений того, почему высокопроизводительные системы труда (в которых на работников возлагалось больше ответственности) показывали себя лучше, являлось повышение доверия к системе и увеличение внутренних стимулирующих выплат. См.: Eileen Appelbaum, Thomas Bailey, Peter Berg and Arne Kalleberg, *Manufacturing Advantage: Why High-Performance Work Systems Pay Off* (Ithaca: Cornell University Press, 2000). См. также: J.E. Stiglitz, «Democratic Development as the Fruits of Labor» в *The Rebel Within*, ed. Ha-Joon Chang (London: Wimbledon Publishing, 2001), pp. 279–315. (Originally note address at the Industrial Relations Research Association, Boston, January 2000.)

63. Ключевое понимание современной организации промышленности состоит в том, что рынки с несовершенной конкуренцией – бóльшая их часть – делают возможными ситуации, при которых повышать уровень своих доходов можно не только показывая лучшие результаты, но и влияя на показатели своих соперников. Доходы и бонусные выплаты могут повышаться с одновременным уменьшением богатства всего общества. Эта теория получила название теории «повышения расходов конкурентов». См.: Steven C. Salop and David T. Scheffman «Raising Rivals' Costs», *American Economic Review* 73, no. 2 (May 1983): 267–271.

64. Хорошие эмпирические данные содержатся в работе «Team-Based Rewards: Current Empirical Evidence and Directions for Future Research», *Research in Organizational Behavior* 20 (1998): 141–183. Более новые исследо-

вания показывают, каким образом конкуренция среди работников может пагубно влиять на общую производительность. См.: Jeffrey Carpenter, Peter Hans Matthews and John Schirm, «Tournaments and Office Politics: Evidence from a Real Effort Experiment», *American Economic Review* 100, no. 1 (2010): 504–517.

65. Опять же, благоприятный климат в рабочей среде и на рабочем месте — именно то, на чем делали акцент специалисты из Комитета по измерению экономического и социального развития.

66. См.: Gerald Marwell and Ruth E. Ames, «Economists Free Ride, Does Anyone Else?», *Journal of Public Economics* 15 (June 1981): 295–310; John R. Carter and Michael D. Irons, «Are Economists Different, and If So, Why?», *Journal of Economic Perspectives* 5, no. 2 (Spring 1991): 171–177; Günther Schulze and Bjorn Frank, «Does Economics Make Citizens Corrupt?», *Journal of Economic Behavior and Organization* 43, no. 1 (2000): 101–113; Robert H. Frank, Thomas Gilovich and Dennis T. Regan, «Does Studying Economics Inhibit Cooperation?», *Journal of Economic Perspectives* 7, no. 2 (Spring 1993): 159–171; Reinhard Selten and Axel Ockenfels, «An Experimental Solidarity Game», *Journal of Economic Behavior and Organization* 34, no. 4 (March 1998): 517–539.

67. Фидан Ана Куртулус (Fidan Ana Kurtulus) и Дуг Крус (Doug Kruse) установили, что в период этого (и предыдущих) кризиса компании, которыми владеют их собственные сотрудники, показывают лучшие результаты, сохраняя более высокие показатели занятости, чем другие. См.: «How Did Employee Ownership Firms Weather the Last Two Recessions? Employee Ownership and Employment Stability in the US: 1999–2008», медиапрезентация демонстрировалась на Mid-Year Fellows Workshop в честь Луиса О. Келсо в Рутгерской школе управления и трудовых отношений 24–25 февраля 2011 года.

68. См.: Peter Diamond and Emmanuel Saez, «The Case for a Progressive Tax: From Basic Research to Policy Recommendations», *Journal of Economic Perspectives* 25, no. 4 (2011): 165–190; а также: Thomas Piketty, Emmanuel Saez and Stefanie Stantcheva, «Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A Tale of Three Elasticities», NBER Working Paper 17616, 2011, доступно по адресу: http://www.nber.org/papers/w17616 (дата обращения 01.03.2012). Для более серьезного обсуждения выводов второй работы см. статью этих же авторов: «Taxing the 1%: Why the Top Tax Rate Could Be over 80%», *Vox*, December 8, 2011, доступную по ссылке: http://www.voxeu.org/index.php?q=node/7402 (дата обращения 06.03.2012). Ранее идеализированные экономические модели считали оптимальным не облагать налогом доход (точнее, доход от капитала), однако последующие исследования показали, что результат не оправдал ожиданий, а потому введение этого налога необходимо. См.: Thomas Piketty and Emmanuel Saez, «A Theory of Optimal Capital Taxation», 2011, Paris School of Economics and University of California at Berkeley, доступно по адресу: http://elsa.berkeley.edu/~saez/piketty-saez1_1_11optKtax.pdf (дата обращения 27.02.2012); а также: J.E. Stiglitz, «Pareto Efficient Taxation and Expenditure Policies, with Applications to

the Taxation of Capital, Public Investment, and Externalities», обнародовано на конференции в честь Агнара Сандо в Бергене, Норвегия, в январе 1998 года.

69. Это позволяет сотрудникам фондов прямых инвестиций и хедж-фондов декларировать свои доходы (включая доходы от работы с капиталом других людей) по субсидированной ставке процента.

70. Alexander J. Field, *A Great Leap Forward: 1930s Depression and U.S. Economic Growth* (New Haven: Yale University Press, 2011).

71. Это означает направленность анализа «оптимального распределительного налогообложения», который мы обсуждали в предыдущей сноске.

72. В речи (от 26 октября 2011 года) под названием «Saving the American Idea: Rejecting Fear, Envy, and the Philosophy of Division», произнесенной в ответ на доклад Бюджетного управления конгреса относительно растущих показателей неравенства в Америке Джонатана Чейта «No Such Thing as Equal Opportunity», *New York*, November 7, 2011, pp. 14–16.

73. Там же.

74. Там же.

75. См. Torsten Persson and Guido Tabellini, «Is Inequality Harmful for Growth?», *American Economic Review* 84, no. 3 (June 1994): 600–621.

Глава 5. Демократия в опасности

1. Прежде я уже излагал в книге обсуждение конкретных проблем (расходов на систему образования и на прогрессивную систему налогообложения), см.: J.E. Stiglitz, *The Economics of the Public Sector*, 3rd ed. (New York: W.W. Norton, 2000). Для изучения более ранних дискуссий по этим вопросам см.: Anthony Downs, «An Economic Theory of Political Action in a Democracy», *Journal of Political Economy* 65, no. 2 (1957): 135–150; Harold Hotelling», Stability in Competition», *Economic Journal* 39, no. 153 (1929): 41–57; и Kenneth J. Arrow, *Social Choice and Individual Values*, 2nd ed. (NewYork: Wiley, 1963).

2. Edward Wyatt, «S.E.C. Is Avoiding Tough Sanctions for Large Banks», *New York Times*, 03.02.2012, p. A1. Статья содержит подробный анализ, основанный на примере JPMorganChase – компании, которая «урегулировала шесть дел о мошенничестве за последние 13 лет, включая дело на $228 млн прошлым летом, частично благодаря 22 (по меньшей мере) отказам от требований истца и аргументам о «серьезных показателях уступок законодательства в сфере ценных бумаг».

3. Это несомненно является одной из причин того, почему в Соединенных Штатах явка избирателей из среды афроамериканского населения была значительно ниже, чем среди белого населения, а явка избирателей из беднейших слоев существенно отставала от числа явившихся на выборы людей, имеющих стабильный средний доход. США так долго исключали афроамериканцев из числа граждан, имеющих удовольствие голосовать,

что даже тогда, когда ограничения были сняты или частично смещены, вера общества в справедливость избирательных процессов была серьезно подорвана. См.: Mark Lopez and Paul Taylor, «Dissecting the 2008 Electorate: Most Diverse in U.S. History», Pew Research Center, 30 апреля 2009, доступно по адресу: http://pewresearch.org/assets/pdf/dissecting-2008-electorate.pdf.

4. Сила веры в демократические процессы в американском обществе велика несмотря ни на что. Отчасти это объясняет тот факт, почему активизация «Захвати Уолл-стрит» потребовала столь большого количества времени, — в сердцах активистов теплилась надежда на то, что политические процессы переформируют силы в финансовом секторе и разрешат экономические проблемы государства. Надежды рухнули — и необходимость протестного движения стала очевидной. Высочайшие показатели явки избирателей в 2008 году (самые высокие, начиная с 1968 года) возродили надежду вновь. Война также показала наличие у американцев чувства гражданской идентичности, опять же в сравнении с довольно большим числом избирателей, пришедших на выборы в 2004 году.

5. Историки экономики говорят о значительной роли доверия в развитии современного капитализма. См.: D. McCloskey *The BourgeoisVirtues: Ethics for an Age of Commerce* (Chicago: University of Chicago Press, 2006); и J. Mokyr, *The Enlightened Economy* (New Haven: Yale University Press, 2011). Они говорят о том, что промышленная революция в Великобритании в сильной степени зависела от норм, которых придерживались оппортунисты. Как указывает Джоэл Мокир, «оппортунистическое поведение создало табу, суть которого состояла в том, чтобы оставить всего несколько прецедентов в рамках формальных институтов для наказаний преступников... Успех предпринимательства основывался, по большому счету, не столько на таланте гениев-изобретателей, сколько на совместных действиях индивидов, которые по разным причинам полагали, что могут доверять друг другу» (с. 384–86). Доверие стало одной из причин, которая легла в основу формирования сплоченных этнических сообществ, сыгравших столь значительную роль на раннем этапе развития капитализма. См.: Avner Greif, «Reputation and Coalitionsin Medieval Trade: Evidence on the Maghribi Traders», *Journal of Economic History* 49, no. 4 (1989): 857–882; и Greif, «Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders' Coalition», *American Economic Review* 83, no. 3 (1993): 525–548. Альберт Хиршман, великий экономист, чьи прозрения и таланты нашли свое воплощение далеко за пределами экономики, подтверждал эти тезисы. См. его труд: *The Passions and the Interests* (Princeton: Princeton University Press, 1977).

6. G.W. Kolodko, *From Shock to Therapy: The Political Economy of Postsocialist Transformation* (New York: Oxford University Press, 2000). Отсутствие доверия затрудняет не только производительный труд (особенно функционирование систем, которые связаны различными средствами с целью производства общего продукта), но и формирование законодательных институтов, которые могли бы обеспечить развитие экономики в условиях свободного рынка. Формирование этих институтов необходимо требует доверия

людей друг к другу. См.: O. Blanchard and M. Kremer, «Disorganization», *Quarterly Journal of Economics* 112, no. 4 (November 1997): 1091–1126; K. Hoff and J.E. Stiglitz, «After the Big Bang? Obstacles to the Emergence of the Rule of Law in Post-Communist Societies», *American Economic Review* 94, no. 3 (June 2004): 753–763; и K. Hoff and J.E. Stiglitz, «Exiting a Lawless State», *Economic Journal* 118, no. 531 (August 2008): 1474–1497.

7. Поэтому, если говорить в контексте более технических терминов, человеческие предпочтения имеют условный характер и зависят от того, как и что делают другие. То, что действительно имеет значение, не может быть описано ни какой-либо законодательной нормой (что предписывается), ни какой-либо дескрипцией (что происходит у других). По этой причине философ Кристина Биччиери указывает на то, что «по преимуществу, дескриптивные нормы крайне хрупки». См.: Bicchieri, *The Grammar of Society* (New York: Cambridge University Press, 2006), p. 68.

8. Опрос, проведенный фондом Gallup и Бюро по улучшению деловой практики (Better Business Bureau), показал, что вера американцев в возможности для их бизнеса с каждым днем ослабевает: падение показателей на 14% только в период с сентября 2007 года по апрель 2008. См.: «BBB/Gallup Trust in Business Index: Executive Summary—Survey Results Consumers' Rating of Companies They Regularly Deal With, April 2008», доступно по адресу: http://www.bbb.org/us/storage/0/Shared%20Documents/Survey%20II%20-%20BBB%20Gallup%20-%20Executive%20Summary%20-%2025%20Aug%2008.pdf (дата обращения 04.03.2012). Опрос, проведенный *New York Times*/CBS News 1 в октябре 2011 года, также выявил, что степень доверия американцев конгрессу и правительству в Вашингтоне достигла исторически рекордной низкой отметки. Только 9% населения страны одобряют действия конгресса и лишь 10% убеждены, что правительству стоит доверять в большинстве случаев. См.: «Americans' Approval of Congress Dips to Single Digits», *New York Times*, 25.10.2011, доступно по адресу: http://www.nytimes.com/interactive/2011/10/25/us/politics/approval-of-congress-drops-to-single-digits.html (дата обращения 04.03.2012).

9. См.: Walter Y. Oi, «Labor as a Quasi-fixed Factor», *Journal of Political Economy* 70 (1962): 538–555; и Robert M. Solow, «Distribution in the Long and Short Run» в *The Distribution of National Income: Proceedings of a Conference Held by the International Economics Association at Palermo*, ed. Jean Marchal and Bernard Ducrois (New York: St. Martin'sPress, 1968), pp. 449–466. См. также: Truman Bewley, *Why Wages Don't Fall during Recessions* (Cambridge: Harvard University Press, 1999); и Craig Burnside, Martin Eichenbaum and Sergio Rebelo, «Labor Hoardingand the Business Cycle», *Journal of Political Economy* 101, no. 2 (April 1993): 245–273.

10. См. 4-ю главу и ссылки в данной главе.

11. Как мы упоминали в главе 4, этот принцип является одним из ключевых принципов теории эффективности оплаты труда. Для более подробного рассмотрения того, что называют «высоким качеством условий труда» (high quality workplace), см. мою работу «Democratic Development as

the Fruits of Labor» в журнале *The Rebel Within*, ed. Ha-Joon Chang (London: Wimbledon Publishing,2001), pp. 279–315. Эрнст Фер (Ernst Fehr) и Клаус Шмидт (Klaus M. Schmidt) говорят о том, что рабочее место, на котором можно приложить усилия с учетом бонусов – система, в основе которой лежит уверенность в компенсации (работники должны быть уверены в выплате стимулов), – помогает показывать лучшие результаты, чем те условия труда, которые используют стандартные и традиционные схемы вознаграждений. См.: Ernst Fehr and Schmidt, «Fairness and Incentives in a Multi-task Principal-Agent Model», *Scandinavian Journal of Economics* 106, no. 3 (2004): 453–474. В главе 4 мы подробнее обсудили механизмы того, как благоприятные условия труда позволяют работнику давать положительный эффект даже в условиях экономического спада.

12. Точка зрения, защищаемая Комиссией по измерениям экономического развития и социального прогресса.

13. См.: Werner Güth, Rolf Schmittberger and Bernd Schwarze, «An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining», *Journal of Economic Behavior and Organization* 3 (December 1982): 367–388.

14. Этот эксперимент показывает, каким образом индивидуальные представления о справедливости формируются обстоятельствами. Даже если человек знает, что он случайно выбран на роль диктатора, он ведет себя так, как будто уверен в том, что это не случайно. Примечательно, что второй игрок входит в игру, имея определенное количество денег, и первый может отнять их у второго, поэтому вряд ли второй игрок по доброй воле отдаст что-либо первому. В эксперименте Джона Листа доля положительных предложений от первого игрока падала с 71 до 10%. Этот эксперимент отражает направленность на то, чтобы избежать самого потенциально эгоистичного действия другого игрока. Он показывает, что справедливость формируется не только за счет того, что второй игрок способен получить, а за счет того, что он получает в сравнении с его наихудшими ожиданиями. Реальные действия, которые могут оскорбить второго игрока еще больше, включающие в себя, например, отъем у него денег, заставляют первого игрока чувствовать себя в более несправедливом, но, безусловно, в более выгодном положении. См.: List, «On the Interpretation of Giving in Dictator Games», *Journal of Political Economy* 115, no. 3 (2007): 482–493.

15. Для более подробного рассмотрения этих аспектов (а также размеров сумм, которые игроки примут или отвергнут в ходе игры), см.: Colin Camerer and Richard Thaler, «Anomalies: Ultimatums, Dictators and Manners», *Journal of Economic Perspectives* 9, no. 2 (1995): 209–219.

16. По этому вопросу есть целый ряд трудов. См.: Daniel Kahneman, Jack L. Knetsch and Richard H. Thaler, «Fairness and the Assumptions of Economics», *Journal of Business* 59, no. 4 (1986): S285–S300; Gary E. Bolton and Axel Ockenfels, «ERC: A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition», *American Economic Review* 90, no. 1 (March 2000):166–193; Armin Falk, Ernst Fehr and Urs Fischbacher, «On the Nature of Fair Behavior», *Economic Inquiry* 41, no. 1 (January 2003): 20–26; Daniel Kahneman, Jack L. Knetsch and

Richard H. Thaler, «Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market», *American Economic Review* 76, no. 4 (1986): 728–741; Amartya Sen, «Moral Codes and Economic Success» в *Market Capitalism and Moral Values*, C.S. Brittan and A. Hamlin (Brookfield, VT: Aldershot, 1995).

17. Моральное состояние и боевой дух ухудшаются. Подобные вопросы исследовались в литературе по разным направлениям экономики, которые были указаны выше. Одно из этих направлений носит название теории «эффективной оплаты труда», оно описывает влияние размера заработной платы на производительность. См., в частности: George A. Akerlof and Janet L. Yellen, «The Fair Wage-Effort Hypothesis and Unemployment», *Quarterly Journal of Economics* 105, no. 2 (1990): 255–283.

18. См. доклад «Frustration with Congress Could Hurt Republican Incumbents», Pew Research Center for the People and the Press, c.13, основанный на опросах, проведенных 7–11 декабря 2011-го, доступно по адресу: http://www.people-press.org/files/legacy-pdf/12–15–11%20Congress%20and%20Economy%20release.pdf (дата обращения 04.03.2012).

19. Опрос *Washington Post*/ABC, проводимый 12–15 января 2012 года, доступен по адресу: http://www.washingtonpost.com/wp-srv/politics/polls/postabcpoll_011512.html (дата обращения 04.03.2012).

20. Michael I. Norton and Dan Ariely, «Building a Better America–One Wealth Quintile at a Time», *Perspectives on Psychological Science* 6, no. 1 (2011): 9–12.

21. Как мы более подробно объясним чуть позже, мы имеем в виду не тот истеблишмент, который собирается с целью сформировать некое положение дел, как это можно наблюдать сейчас. Имеются в виду, скорее, наши политическая и экономическая сферы, которые, однако, формируются интересами, подкрепленными богатством и влиятельностью. Вероятно, эта форма все же лучше, чем реализация совместных действий определенных людей.

22. См.: Ben H. Bagdikian, *The New Media Monopoly* (Boston: Beacon Press, 2004); Robert W. McChesney, *The Political Economy of Media: Enduring Issues, Emerging Dilemmas* (New York: Monthly Review Press, 2008).

23. См.: John Kenneth Galbraith, *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power* (New York: New American Library, 1952).

24. Для изучения детального рассмотрения этих вопросов см.: André Schiffrin, *Words and Money* (New York: Verso, 2010).

25. В каком-то смысле, проблема более серьезна: СМИ находятся в зависимости от рекламодателей, и страх остаться без их заказов (или беспокойство о том, как бы не потерять доходы от рекламных кампаний) может препятствовать полному замалчиванию корпоративных преступлений.

26. См.: Stefano DellaVigna и Ethan Kaplan, «The Fox News Effect Media Bias and Voting», *Quarterly Journal of Economics* 122, no. 3 (2007): 1187–1234. Случай бывшего премьер-министра Италии Сильвио Берлускони, который использовал влияние телевизионных магнатов, чтобы сохранять собственный авторитет в течение 17 лет, представляет собой яркий пример того,

как контроль над средствами массовой коммуникации позволяет получать бонусы на политической ниве.

27. Интернет обнажает все уловки и искажения в текущем положении дел в сфере медиа, а также обеспечивает доступ к более широкому спектру мнений. В то же время бизнес-модели сети Интернет не дают источников для проведения более масштабных исследований, которые позволили бы прессе эффективно проверить данные в отношении частного и государственного секторов. Наконец, как мы упоминали в главе 6, Интернет может привести к поляризации мнений о перспективах общества, что наверняка затормозит процессы достижения демократических компромиссов.

28. Действительно, предварительные выборы демократов проводились только для белокожего населения, и с тех пор, как партия демократов стала занимать доминирующие позиции в избирательном процессе, ситуация с избирательным правом для афроамериканцев не улучшалась.

29. Суреш Найду (Suresh Naidu) из Колумбийского университета обнаружил, что налоговые показатели и проверки на грамотность снижают общую явку избирателей на 10–23%, а процент голосов за демократическую партию повышается на 5–10%. Его подробная и тщательная методология исследования позволяет провести сравнительный анализ соседних регионов. См. его работу: «Suffrage, Schooling, and Sorting in the Post-Bellum U.S. South», working paper, Columbia University, 2010, доступна по адресу: http://iserp.columbia.edu/sites/default/files/suresh_naidu_working_paper.pdf.

30. Другие целевые группы (со схожими политическими целями) включают в себя иммигрантов и «синие воротнички». См.: Alexander Keyssar, «The Squeeze on Voting», *International Herald Tribune*, 15.02.2012, p. 9; и Keyssar, *The Right to Vote: The Contested History of Democracy in the United States* (New York: Basic Books, 2000). В этой книге приводятся примеры того, как от избирателей требовали «принести с собой на избирательный участок документы о натурализации, чтобы письменно доказать отмену регистрации по прошлому месту жительства, – необходимо было сделать это персонально и лишь в строго отведенные дни». Недавно с теми же целями ужесточения предоставления избирательного права были введены двуязычные бюллетени для испаноязычного населения. См.: Adam Serwer, «Gingrich and Romney Want to Say Adios to Bilingual Ballots», *Mother Jones*, 30.01.2012, доступно по адресу: http://www.motherjones.com/%20politics/2012/01/gingrich-and-romney-want-say-adios-bilingual-ballots. Разумеется, самые существенные меры были предприняты в отношении женщин, чьи права, будь то в вопросах войны или мира, всегда разительно отличались от прав мужчин. Все это серьезным образом повлияло на течение политических процессов и их результаты в США.

31. См.: Walter Dean Burnham, «Democracy in Peril: The American Turnout Problem and the Path to Plutocracy», Roosevelt Institute Working Paper no. 5, от 1 декабря 2010 года; Frances Fox Piven and Richard A. Cloward, «Government Statistics and Conflicting Explanations of Nonvoting», *PS: Political*

Science and Politics 22, no. 3 (сентябрь 1989 года): 580–588; а также: Piven and Cloward, «National Voter Registration Reform: How It Might Be Won», ibid. 21, no. 4 (осень 1988 г.): 868–875.

32. Даже при наличии избирательного права человек, не владеющий автомобилем, окажется в затруднительном положении – ему будет не так легко получить необходимые для голосования права, – так происходит потому, что предельные издержки выборов крайне высоки. Этот закон был принят более чем в двенадцати штатах, начиная с 2005 года. См.: Keyssar, «The Squeeze on Voting».

33. См.: «Inaccurate, Costly, and Inefficient: Evidence That America's Voter Registration System Needs an Upgrade», Pew Center on the States, доклад, обнародованный 14 февраля 2012 года, доступно по адресу: http://www.pewcenteronthestates.org/uploadedFiles/Pew_Upgrading_Voter_Registration.pdf (дата обращения 04.03.2012). В докладе также содержится целый ряд ошибок и указаний на большое количество недействительных регистраций (каждая седьмая).

34. Это решение было одним из немногих, принятых Верховным судьей Робертсом (Roberts). Другое, не менее важное решение суда в 2011 году (в деле *Arizona Free Enterprise Club* против *Bennett*) в штате Аризона было попыткой исправить дисбаланс политических сил, вызванный дисбалансом экономических механизмов, который был направлен на дополнительное финансирование двух кандидатов, не добившихся успеха в поддержке частным сектором. Вера в справедливость правосудия крайне важна, так как в любом обществе существуют разногласия, а институт суда должен в данном случае выступать в качестве арбитра и оплота честности. Однако если доверия к суду нет, если он принимает более выгодную сторону и выносит решения в ее пользу, то авторитет правосудия в глазах общественного мнения исчезает почти мгновенно. В других странах, отмеченных высокими показателями разобщенности, понятие независимого правосудия воспринимается скептически, а выносимые решения кажутся политически ангажированными, так как, по сути, являются ветвью власти, подотчетной правительству.

35. Фактически экономисты подразумевают под этими соглашениями имплицитные контракты, время от времени более эффективные, чем явные контракты, подобно тому, как, играя в проверенную игру, ее участники представляют себе все последствия этой игры.

36. Конгресс мог потребовать, чтобы прежде, чем принимать какие-либо меры, акционеры компаний приглашались бы к открытому голосованию. Но сенатор Шумер (Schumer) и его соратники, старавшиеся ограничить влияние *Citizens United*, потерпели поражение в деле принятия законов, так или иначе затрагивающих деятельность корпораций. Возрастающая мощь монетизированных интересов уже чувствовалась на выборах 2012 года, когда отдельные комитеты (условно – штабы кандидатов) производили бо́льшие траты, чем сами кандидаты, часто спуская их на сомнительные рекламные кампании.

37. В действительности обструкционисты, решительные и сознательные избиратели, составляют порядка 2,5% от общего числа проголосовавших. С тех пор как их права перестали регулироваться Конституцией и вошли в епархию конгресса, появился довольно любопытный вопрос: почему обычный среднестатистический избиратель уступает контроль над принятием решений обструкционистам? Обструкционисты были сформированы для защиты прав меньшинств, которые крайне важны, однако не подпадают под действие Билля о правах. Ирония ситуации в том, что наиболее обсуждаемые проблемные пункты касаются лишения прав афроамериканцев. Ezra Klein, «Breaking the Filibuster in One Graph», *Washington Post*, 23.12.2010, доступно по адресу: http://voices.washingtonpost.com/ezra-klein/2010/12/breaking_the_filibuster_in_one.html. Эта статья предоставляет данные, согласно которым число обструкционистов в конгрессе растет – если четверть века назад их число было практически нулевым, то сейчас их количество приближается к 140. Сегодня обструкционизм используется как рутинный инструмент, который, наряду с ходом кампаний, представляет монетизированным интересам отличный шанс поупражняться в их политическом влиянии – даже если речь идет об интересах подавляющего большинства.

38. Для участия в избирательном процессе необходим целый набор факторов. Утрата иллюзий и попытки лишения избирательных прав, на которых делается акцент в этой главе, несомненно, важны. Еще более важны отдельное личности, особенно когда дело касается войны (вспомним о сравнительно большой явке на выборах 2004 года).

39. Уолтер Бэрнхам (Burnham) в своей книге «Демократия в опасности» («Democracy in Peril») приводит данные, показывающие, что в тех штатах, где показатели бесправия и лишенности прав были особенно высоки, явка на выборы была крайне малой (например, на юге страны), – эти показатели можно сравнить с процентом пришедших на выборы в Южной Каролине в 1926 году (1,8%); в соседних южных штатах ситуация оказалась не лучше (рекорд держался около 110 лет). Несмотря на то что на президентских выборах 2008 года наблюдалось небольшое увеличение явки избирателей, этот показатель все равно не достигал рекордных 60% 1968 года (до этого рекордные 70% были лишь на выборах 1900 года) См.: http://www.presidency.ucsb.edu/data/turnout.php. Сравним эти цифры с такими странами, как Германия, где явка избирателей никогда не опускается ниже уровня 70% за последние 60 лет, или Франция – с показателями в 60 и более процентов за аналогичный период, а начиная с 1965 года – более 77%. См. данные явок избирателей Международного института демократии и избирательных процессов (Voter Turnout database of the International Institute of Democracy and Electoral Assistance), доступно по адресу: http://www.idea.int/vt/.

40. Столь низкий процент явки особенно иллюстративен, принимая во внимание то, что молодым людям есть что терять, и они вынуждены подчиняться логике принятия решений современными политиками.

41. Это было очевидно еще тогда, когда стали известны результаты явки избирателей на республиканских праймериз и во время партийных совещаний в 2012 году: лишь 1% зарегистрированных избирателей пришли на выборы в штате Мэн, 16% – во Флориде, 3% – в Неваде. Источник этого смещения иллюстрируется, в том числе, выборами в Южной Каролине – 98% пришедших на избирательные участки имели белый цвет кожи (при 66% белого населения штата), 72% из них были старше 45 лет (при среднем возрасте в 36 лет), две трети были протестантами (в 2008 году эта доля достигала 40%). Аналогичные цифры касаются и других показателей. Пока значительная доля избирателей республиканских праймериз была против страховочного покрытия расходов по предупреждению беременности, опрос *New York Times* в феврале 2012 года показал, что подобные меры предосторожности поддерживаются остальным населением. См.: Erik Eckholm, «Poll Finds Wide Supportfor Birth Control Coverage», *New York Times* 01.03.2012, доступно по адресу: http://www.nytimes.com/2012/03/02/us/politics/americans-dividedon-birth-control-coverage-poll-finds.html (дата обращения 04.03.2012).

42. Граждане имеют право не голосовать, от них требуется лишь прийти на избирательный участок. Это решает «избирательный парадокс», который мы рассматривали ранее в данной главе.

43. Это означает аннулирование решения суда по делам *Arizona Free Enterprise Club* против *Bennett* и *Citizens United* прортив *Federal Election Commission.*

44. См. опрос *Washington Post*/ABC News от 26.04.2010, который показал, что две трети американцев поддерживают более жесткие меры финансового регулирования. Доступно по адресу: http://abcnews.go.com/images/PollingUnit/1109a1FinancialRegulation.pdf (дата обращения 04.03.2012).

45. Paul Krugman, «Oligarchy, American Style», *New York Times*, 04.11.2011, доступно по адресу: http://www.nytimes.com/2011/11/04/opinion/oligarchy-american-style.html (дата обращения 01.03.2012).

46. Президент Обама говорил об этом более решительно в своей речи в Осаватоми, штат Канзас, 6 декабря 2011 года: «В 1910 году Рузвельт приезжал сюда, в Осаватоми. Наша страна ничего не может предложить миру до тех пор, пока она не станет явлением подлинной демократии и экономической системы с гарантией возможностей для каждого». Президент продолжил: «Неравенство также искажает нашу демократию. Оно дает голос лоббистам неограниченных кампаний и подталкивает нашу демократическую систему к краю пропасти. Человек не может не стать подозрительным при этих условиях, когда Вашингтон настроен против населения, а наши представители в правительстве не продвигают интересов большинства американцев».

47. Третий вариант объяснения может играть аналогичную роль. Политика в условиях демократии требует образования коалиций. Наш анализ будет удачным в том случае, если каждый человек будет интересоваться экономической ситуацией. Но люди также имеют дело с социальными про-

цессами, которые могут отражать их перспективы как в экономическом, так и в социальном плане. Республиканцы сформировали коалицию социальных и экономических консерваторов, которые, несмотря на провозглашаемые идеи и утверждаемые повести дня, были, зачастую, против экономических интересов самих республиканцев. См.: Thomas Frank, *What'sthe Matter with Kansas? How Conservatives Won the Heart of America* (New York: Metropolitan Books, 2004).

48. Существует множество параллелей между глобальными финансовыми проблемами и национальными проблемами финансового сектора Соединенных Штатов: во множестве случаев сами банки создают условия увеличения задолженностей, выдавая кредиты организациям и частным лицам. Иногда ситуация складывается еще более пагубным образом, так как, например, в Восточной Азии уровень развития сбережений крайне высок, а потому надобность брать кредиты не возникает. Однако США и другие передовые страны (и напрямую, и косвенно – через МВФ) оказывают давление на азиатские страны, заставляя их компании свободно одалживать у западных банков: происходят крупные денежные вливания. Однако, когда перспективы развития в отношении этого региона изменились, денежные потоки снесли все преграды – регион столкнулся с восточноазиатским кризисом 1997 года. Банки получили от этих вливаний огромные прибыли, однако прибыли не прекращались и после кризиса, потому как происходила вынужденная продажа активов компаний. См.: J.E. Stiglitz, *Globalization and Its Discontents* (New York: Norton, 2002).

49. Более подробно см.: J.E. Stiglitz, 2006, *Making Globalization Work* (New York: Norton, 2003), chap. 8; и David Hale, «Newfoundland and the Global Debt Crisis», *Globalist*, 28.04.2003, доступно по адресу: http://www.theglobalist.com/StoryId.aspx? StoryId=3088 (дата обращения 07.03.2012).

50. Технически правительство было избрано парламентом, однако многие, если не большинство, члены парламента чувствовали свою беспомощность и невозможность повлиять на ситуацию.

51. Для изучения реакции официальных лиц и банковского руководства – и ее влияния на банковские структуры и рынки ценных бумаг – см.: Quentin Peel, Richard Milne and Karen Hope, «EU Leaders Battle to Save Greek Deal», *Financial Times*, 01.11.2011, доступно по адресу: http://www.ft.com/intl/cms/s/0/cc377942–0472–11e1-ac2a-00144feabdc0.htmlaxzz1oBCs0Dlj (дата обращения 04.03.2012).

52. В условиях тех выборов Goldman Sachs наскоро создала Goldman Sachs «Lulameter» – для оценки рисков, которыми сопровождалась возможность избрания Да Сильвы президентом, принимая во внимание тот имплицитный факт, что его избрание ставило под угрозу количество и уровень инвестиционных вливаний в страну.

См.: http://moya.bus.miami.edu/~sandrade/Lulameter_GS.pdf. Очевидно, что доклад (ссылка выше) поставил компанию в трудные условия, которых они последовательно пытались избежать. По сообщению *New York Times*, «Goldman Sachs стремится к отчуждению от того доклада, который

был представлен их специалистами по развитию несколькими годами ранее при использовании «Lulameter». С тех пор Паоло Леме, управляющий исследованиями новых рынков, обозначил сравнительно сбалансированную позицию относительно перспектив развития Бразилии». Доступно по адресу: http://www.nytimes.com/2002/10/12/business/worldbusiness/12BRAZ.html?pagewanted=all.

53. Как мы уже упоминали в главе 3, даже если Международный валютный фонд сейчас допускает возможность того, что контроль за рынком капиталов на сегодняшний день крайне желателен; этому вопросу посвящены многие современные исследования. См.: Jonathan D. Ostry et al., «Capital Inflows: The Role ofControls», IMF Staff Position note 10/04 от 19 февраля 2010 года, доступно по адресу: http://www.imf.org/external/pubs/ft/spn/2010/spn1004.pdf (дата обращения 28.12.2011). Более подробно этот вопрос рассмотрен в следующей главе.

54. *The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy* (New York: W.W. Norton, 2011).

55. Высокая стоимость медицинских услуг имеет своим результатом еще большее обнищание людей из беднейших слоев общества. См.: Stiglitz, *Making Globalization Work*, chap. 4 – для более подробных дискуссий о правах на интеллектуальную собственность.

56. Например, никто не верит в то, что какие-либо стимулирующие выплаты будут обеспечены расширением действия авторских прав в течение семидесяти лет после смерти автора для работ, которые были созданы в условиях старого, более строгого режима. Это были всего лишь меры предосторожности, которые оказались выгодны для Диснея и других владельцев материала с авторскими правами. Развивающиеся страны выражают беспокойство относительно того, каким образом интеллектуальная собственность ограничит им доступ к редким лекарственным средствам, заставляя платить цену гораздо бóльшую, чем они могут себе позволить. Это неизбежно приведет к огромному числу смертей, которых можно было бы избежать.

57. Эти меры были названы регуляторными. Более подробно см.: Stiglitz, *Making Globalization Work*, chap. 7, а также: J.E. Stiglitz, «Regulating Multinational Corporations: Towards Principles of Cross-border Legal Frameworks in a Globalized World Balancing Rights and Responsibilities», *American University International Law Review* 23, no. 3 (2007): 451–458, представлено в качестве лекции на 101-й ежегодной встрече Американского общества по международному законодательству (American Society for International Law) в Вашингтоне 28 марта 2007 года.

58. Я должен сделать оговорку, что не 1 процент верхушки устроил тайный сговор для того, чтобы это произошло. Скорее этот эффект проявился в процессе установления правил игры, обслуживающих интересы богатого большинства. Подробнее см. главу 6.

59. Далее мы обсудим тот факт, что расширение 1 процента верхушки (особенно в среде банкиров) имеет краткосрочную перспективу – они вынуждены принимать решения, которые сопровождают их краткосрочные интересы и вредят долгосрочным.

Глава 6. 1984-й над нами

1. Ленин говорил о формировании общественного мнения как важного аспекта осуществления революционных движений, однако все страны и их лидеры придерживаются нарративов, которые создают и реализуют восприятие человеком государственных структур. Антиколониальные лидеры находятся в более выгодном положении в деле убеждения граждан своей страны в нелегитимности колониального управления.

2. Реклама может обеспечить информацию о том, что товары доступны по определенным ценам. Однако утверждения относительно атрибутов продукции продавца (до тех пор, пока не будет обеспечена гарантия возврата денег) будут приняты только на условиях самообслуживания. Попытки описания рекламы, подобной старой рекламе ковбоя Мальборо (вернувшегося после 45-летних ограничений), как обеспечения потребителя информацией: большая часть людей, покупающих сигареты, вовсе не ковбои, однако представляют себя таковыми. Реклама транслирует информацию о том, какие именно люди получат удовольствие от сигарет, и эта информация может успешно и настойчиво ассимилироваться только в том случае, если те, кто действительно отождествляет себя с обозначенным образом, получают реальное удовольствие от продукта.

3. В главе 4 мы обсуждали важность государственного обеспечения товарами и важность чувства социальной сплоченности и экономической справедливости и честности. Ключевое разделение избирательных паттернов среди штатов осознается в «либеральных» штатах (а социальная справедливость считается основной ценностью права человека) в большей мере, чем в штатах консервативных. Paul Krugman, «Moochers against Welfare», *New York Times,* 16.02.2012, доступно по адресу: http://www.nytimes.com/2012/02/17/opinion/krugman-moochers-against-welfare.html?_r=1&scp=1&sq=krugman%20moochers&st=cse (дата обращения 20.02.2012). Кругман делает обзор трудов Эндрю Гельмана (Andrew Gelman) из Колумбийского университета, который показывает, что богатые люди повсеместно склонны голосовать в консервативном ключе, однако число богатых людей в бедных штатах, голосующих подобным образом, ведет к формированию феномена, согласно которому именно республиканцы чаще всего представляют беднейшие штаты на федеральном уровне. См.: Gelman, *Red State, Blue State, Rich State, Poor State: Why Americans Vote the Way They Do* (Princeton: Princeton University Press, 2010).

4. Сьюзан Меттлер (Suzanne Mettler) из Корнелльского университета обращает внимание на статистику, показывая, что 44% получающих медицинскую страховку, 43% получающих пособие по безработице и 40% получающих страховку по старости «не пользуются государственными программами». См.: Krugman, «Moochers against Welfare», и Suzanne Mettler, «Reconstituting the Submerged State: The Challenges of Social Policy Reform in the Obama Era», *Perspectives on Politics* 8, no. 3 (2010): 803–824. Все это частично влияет на то затруднительное положение, в котором оказались шта-

ты с большим числом людей, пользующихся программами государственной поддержки: бóльшая часть этих людей склоняется к отрицательным аспектам этих программ. См. также эпизод, описанный ниже, в следующей части, который включает в себя недовольство старшего поколения одними мерами, которые противоречат другим.

5. См.: Michael I. Norton and Dan Ariely, «Building a Better America–One Wealth Quintile at a Time», *Perspectives on Psychological Science* 6, no. 1 (2011): 9–12.

6. См. исследование восприятия неравенства в мире, проводимое Фондом Jean-Jaure`s, доступно по адресу (на французском языке): http://www.jeanjaures.org/Publications/Dossiers-d-actualite/Enquete-sur-la-perception-des-inegalites-dans-le-monde (дата обращения 04.03.2012).

7. См.: R. Benabou and E.A. Ok, «Social Mobility and the Demand forRedistribution: The POUM Hypothesis», *Quarterly Journal of Economics* 116 (2001): 447–487; K.K. Charles and E. Hurst, «The Correlation of Wealth across Generations», *Journal of Political Economy* 111, no. 6 (2003): 1155–1182; и L.A. Keister, *Getting Rich: America's New Rich and How They Got That Way* (Cambridge: Cambridge University Press,2005).

8. Из исследования Charlotte Cavaille, «Perceptions of Inequalities in theWorld: Food for Thought», доступно по адресу: http://inequalitiesblog.wordpress.com/2011/09/27/perceptions-of-inequalities-in-the-world-food-for-thought/ (дата обращения 19.12.2011). Шарлотта Кавалье предлагает любопытную интерпретацию, цитируя классический труд Алексиса де Токвиля: «Когда неравенство условий является общим законодательством общества, большинство, отмеченное этим неравенством, не бросается в глаза; когда же все находятся приблизительно в равных условиях, достаточно малого, чтобы навредить всем. Поэтому необходимость наличия равных условий становится более важной, чем даже абсолютное равенство». См.: *Democracy in America* (Middlesex, UK: Echo Library,2007), p. 428.

9. В экономической терминологии принципы рациональности представляют собой ситуацию, при которой индивиды склонны максимизировать хорошо организованную утилитарную функцию (или хорошо спланированный набор предпочтений) и сопровождать эту максимизацию системой рациональных ожиданий. Альтернативные перспективы бихевиоральной экономики выражены в названии популярной книги: Dan Ariely, *Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions* (New York: HarperCollins, 2008).

10. Подобные идеи начали использоваться в контексте принятия политических решений. См.: George Lakoff, *Don't Think of an Elephant! Know Your Values and Frame the Debate* (White River Junction, VT: Chelsea Green, 2004).

11. Это явление получило название «якорного эффекта». См. подробнее у Daniel Kahneman, Paul Slovic and Amos Tversky, eds., *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases* (Cambridge: Cambridge University Press, 1982); и Daniel Kahneman and Amos Tversky, eds., *Choices, Values and Frames* (New York: Cambridge University Press, 2000). Для обзора более современ-

ных дискуссий по теме см.: Daniel Kahneman, *Thinking, Fast and Slow* (New York: Farrar, Straus and Giroux, 2011); и Richard Thaler and Cass Sunstein, *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness* (New Haven and London: Yale University Press, 2008).

12. Обсуждение того, как проявлялись фреймовые эффекты в ходе внедрения плана 401 (k) фондов жизненного цикла США, см.: Ning Tang, Olivia S. Mitchell, Gary R. Mottola and Stephen P. Utkus, «The Efficiency of Sponsor and Participant Portfolio Choices in 401 (k) Plans», *Journal of Public Economics* 84, nos. 11–12 (2010): 1073–1085; и Olivia S. Mitchell, Gary R. Mottola, Stephen P. Utkus, and Takeshi Yamaguchi, «Default, Framing and Spillover Effects: The Case of Lifecycle Funds in 401 (k) Plans», NBER Working Papers 15108, 2009.

13. Поэтому представители правого крыла хотели бы верить, что причиной проблем является правительство, а не рыночные структуры. Но нельзя сбрасывать со счетов того, например, что фиаско ипотеки началось в частном секторе и что даже на пике этого фиаско эффективность ипотечных кредитов спонсируемой государством Fannie Mae была, тем не менее, выше, чем в частном секторе.

14. См.: Matthew Rabin and Joel Schrag, «First Impressions Matter: A Model of Confirmatory Bias», *Quarterly Journal of Economics* 114, no. 1 (1999): 37–82.

15. См., в частности: Karla Hoff and Joseph E. Stiglitz, «Equilibrium Fictions: A Cognitive Approach to Societal Rigidity», *American Economic Review* 100, no. 2 (May 2010): 141–146; а также: Hoff and Stiglitz, «The Role of Cognitive Frames in Societal Rigidity and Change», World Bank, 2011, доступно по ссылке: http://www.ewi-ssl.pitt.edu/econ/files/seminars/110405_sem814_Karla%20Hoff.pdf (дата обращения 04.03.2012). Авторы дают объяснения тому, как фиктивное равновесие может сыграть пагубную роль в сохранении показателей дискриминации. Те, кто верит в кастовые различия, когнитивно более чувствительны к провалам так называемой подчиненной касты (класса) и более склонны игнорировать их интересы. Ситуация ухудшается тем, что считающиеся подчиненными люди действительно ведут себя как подчиненные.

16. Маркетинг убеждения является наиболее мягким и честным способом, при помощи которого корпорации могут манипулировать поведением своих сотрудников. Табачные компании неявным образом делают свой продукт вызывающим привыкание – с тем расчетом, чтобы курильщики продолжали курить. Дэвид Кесслер (David Kessler), бывший глава Управления по санитарному надзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов Соединенных Штатов, выступал против подобной политики табачных компаний и указывал на то, что производители фаст-фуда, снэков и др., по сути, занимаются тем же самым (и даже в большей степени), основываясь на осознании того, как именно запах и вкус стимулируют работу мозга и творческих способностей. См.: Kessler, *The End of Overeating: Taking Control of the Insatiable American Appetite* (New York: Rodale Books, 2009).

17. John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest, and Money* (New York: Harcourt, Brace & World, 1936), p. 383.

18. См.: George Soros, *The Soros Lectures: At the Central European University* (New York: Public Affairs, 2010).

19. См., в частности, доклад *The Financial Crisis Inquiry Report* of the bipartisan National Commission on the Causes of the Financial and Economic Crisis in the United States, который заключил, что Fannie Mae и Freddie Mac «внесли много в развитие кризисной ситуации, однако, не были его причиной» (p. xxvi). Доклад доступен по ссылке: http://www.gpo.gov/fdsys/pkg/GPO-FCIC/pdf/GPO-FCIC.pdf (дата обращения 20.02.2012). Только один член Комиссии, Питер Дж. Уоллисон (Peter J. Wallison) из Американского института предпринимательства (American Enterprise Institute), был против такой оценки. Аналогичные, более академические исследования подтвердили и поддержали эти открытия.

20. См. обсуждение статистической дискриминации в главе 5.

21. См.: Karla Hoff and Priyanka Pandey, «Discrimination, Social Identity, and Durable Inequalities», *American Economic Review* 96, no. 2 (May 2006): 206–211; и Hoff and Pandey, «Making Up People: The Behavioral Effects of Caste», Working Paper, World Bank. Большая часть литературы по социальной психологии показывает, что «заливка» стереотипов идентичности (то есть, что делает ее заметной) сдвигает представления в направлении стереотипов. См.: C.M. Steele, *Whistling Vivaldi and Other Clues to How Stereotypes Affect Us* (New York: W.W. Norton, 2010); и Michael Inzlicht and Toni Schmader, eds., *Stereotype Threat: Theory, Process, and Application* (New York: Oxford University Press, 2012).

22. Ни правительство, ни рыночные структуры не являются совершенными. Это я попытаюсь объяснить в следующей главе, где покажу множество примеров неудачных решений правительства, которые меркнут в сравнении с провалами в рыночном секторе, в частности, в период Великой рецессии.

23. В 1772 году Ост-Индская компания взяла у Банка Англии кредит в сотни тысяч фунтов стерлингов после целой комбинации факторов, включая голод в Бенгалии и крах рынка ценных бумаг в Лондоне, которые поставили под угрозу существование самой компании. См.: Nick Robins, *The Corporation That Changed the World* (London: Pluto Press, 2006), p. 97.

24. Даже несмотря на то, что групповая или индивидуальная работа в интересах отдельных групп, как правило, не меняется в столь согласованном русле. Не существует ни общей формулы для реализации единого сценария, ни возможности для заговоров.

25. См.: Richard Dawkins, *The Selfish Gene*, 30th anniversary ed. (Oxford: Oxford University Press, 2006).

26. См.: *The Financial Crisis Inquiry Report.*

27. В январе 2012 года Исследовательский центр Пью (the Pew Research Center) обнародовал результаты опроса, который заключил едва ли не большее разделение восприятий: порядка 46% респондентов (американ-

цев) верят в то, что богатые люди добились своих успехов благодаря тому, что «имели случай произойти из богатых семей с правильными связями», в то время как 43% респондентов уверены, что богатые стали богатыми «в результате упорного труда, реализации амбиций и получения образования». Этот же опрос обнаружил, что 58% демократов «сохраняют свое благоприятное положение лишь благодаря семейному богатству и знакомству с нужными людьми. Идентичная доля республиканцев говорят о том, что богатство является результатом упорной работы, реализации амбиций и необходимого для построения карьеры уровня образования». См. «Rising Share of Americans See Conflict between Rich and Poor», доклад the Pew Research Center от 11 января 2012 года, доступно по адресу: http://www.pewsocialtrends.org/2012/01/11/rising-share-of-americans-see-conflictbetween-rich-and-poor/?src=prc-headline (дата обращения 04.03.2012).

28. Другое важное изменение проявилось совсем недавно, и оно имеет возможность повлиять на будущую эволюцию идей и верований и разрешить проблемы, поставленные смещениями, обозначенными нами ранее: увеличение и распространение сети Интернет облегчило создание индивидами собственных сообществ — групп, которые нуждаются в разных объемах информации. В прошлом большинство американцев делились своим опытом посредством телевидения (каналы CBS, ABC или NBC). Однако сейчас существует целый ряд каналов на кабельном телевидении, которые симпатизируют правым или левым. Человек, желающий культивировать в своем сознании консервативные взгляды, может переключиться на канал Fox News: они специально проходят предварительный отбор на соответствие основным верованиям консервативного толка. Последствия образуют зоны риска дальнейшей поляризации взглядов и верований. Тот факт, что взгляды относительно проблем неравенства и так поляризованы, имеет очевидные импликации возможностей нашего общества решать проблемы на основе национального консенсуса. Для дальнейшего обсуждения этих аспектов см., например: Cass Sunstein, *Infotopia: How Many Minds Produce Knowledge* (New York: Oxford University Press, 2006). В этой работе исследователь говорит о попадании людей в «информационный кокон», который отчуждает их от получения информации, оставляя в плену предубеждений. Чарльз Лорд (Charles Lord) и его коллеги провели важное исследование поляризации верований: они показали результаты своих трудов по изучению смертной казни двум группам людей, настроенных «за» и «против». Они обнаружили, что люди склонны поддерживать те исследования, которые совпадают с их первоначальными взглядами и кажутся им более убедительными, чем исследования, противоречащие их собственным взглядам. Они поддерживают исследования с тем бóльшим рвением, чем больше сходных пунктов в нем проявляется. См.: Charles Lord, Lee Ross and Mark Lepper, «Biased Assimilation and Attitude Polarization: The Effects of Prior Theories on Subsequently Considered Evidence», *Journal of Personality and Social Psychology* 37, no. 11 (1979): 2098–2109.

29. Hoff and Stiglitz, «Equilibrium Fictions» и «The Role of Cognitive Frames». См. также: Glenn C. Loury, *Anatomy of Racial Inequality* (Cambridge: Harvard University Press, 2002).

30. Атака «Swift boat» на сенатора Керри представляет собой легендарный пример маркетинга без основания, ничтожность которого возымела выдающийся эффект. См. *New York Times*: «Times Topic» on «Swift Boat Veterans for Truth», доступно по адресу: http://topics.nytimes.com/topics/reference/timestopics/organizations/s/swift_boat_veterans_for_truth/index.html (дата обращения 04.03.2012).

31. См.: Richard H. Thaler, «When Business Can't Foresee Outrage», *New York Times*, 19.11.2011, p. BU4. См. также: Daniel Kahneman, Jack Knetsch, and Richard H. Thaler, «Fairness and the Assumptionsof Economics», *Journal of Business* 59, no 4 (1986): S285–300. В работе Amelie Goosens and Pierre-Guillaume Meon, «The Impact of Studying Economics, and Other Disciplines, on the Belief That Voluntary Exchange Makes Everyone Better Off», University of Brussels working paper, 2010, показаны эффекты отбора и обучения. См.: John R. Carter and Michael D. Irons, «Are Economists Different, and If So, Why?», *Journal of Economic Perspectives* 5, no. 2 (Spring 1991): 171–177; и Alexandra Haferkamp, Detlef Fetchenhauer, Frank Belschak and Dominik Enste, «Efficiency versus Fairness: The Evaluation of Labor Market Policies by Economists and Laypeople», *Journal of Economic Psychology* 30, no. 4 (August 2009): 527–539. См. также: Robert Kuttner, *Everything for Sale: The Virtues and Limits of Markets* (New York: Knopf, 1997); и William Lazonick, *Business Organizations and the Myth of the Market Economy* (New York: Cambridge University Press,1991). Для рассмотрения альтернативных перспектив см.: Bryan Caplan, «Systematically Biased Beliefs about Economics: Robust Evidence of Judgemental Anomalies from the Survey of Americans and Economists on the Economy», *Economic Journal*, April 2002, pp. 433–458.

32. Фонд «Джон М. Олин» (The John M. Olin Foundation) был назван в честь промышленника, который поддерживал его существование. Фонд спонсировал целый ряд исследований, включавших в себя различные юридические школы и другие возможности академического диалога с консервативными экономическими идеями — вплоть до прекращения своего функционирования в 2003 году. Литератор Джон Миллер (John J. Miller) из *National Review*, написавший книгу *A Gift of Freedom: How the John M. Olin Foundation Changed America* (San Francisco: Encounter Books, 2006), описал сферы влияния фонда таким образом: «Если бы отдельные интеллектуалы а также организации консервативного толка были автомобилями NASCAR, то каждый из них на переднем кузове имел бы наклейку Olin, а большая часть — надпись O-L-I-N через весь капот». См.: Miller, «Foundation's End», *National Review*, 06.04.2005, доступно по адресу: http://www.nationalreview.com/articles/214092/foundations-end/john-j-miller (дата обращения 04.03.2012).

33. Примечательно, насколько незначительные усилия необходимы для убеждения своих оппонентов. Причина состоит в том, что человек из ла-

геря противника уже имеет настолько сформировавшуюся перспективу, сквозь которую он видит мир, что очевидность противоположного почти не принимается в расчет, в то время как подтверждающая согласованная очевидность имеет весомые аргументы.

34. Согласно изданию *Washington Post*, этот инцидент произошел в зале городского собрания Симпсонвилля, штат Северная Каролина, в 2009 году, когда гражданин встал и выразил свое недовольство, пожаловавшись на члена палаты представителей Роберта Инглиса. См.: Philip Rucker, «Sen. DeMint of S.C. Is Voice of Opposition to Health-Care Reform», *Washington Post*, 28.07.2009, доступно по адресу: http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2009/07/27/AR2009072703066.html?hpid=topnews&sid=ST2009072703107 (дата обращения 20.02.2012).

35. Вероятно, не случайным оказался тот факт, что ключевые члены экономической команды Клинтона получали значительные бонусные выплаты (более одного миллиона долларов) за присоединение к администрации президента.

36. См.: Sanford Grossman and J.E. Stiglitz, «Information and Competitive Price Systems», *American Economic Review* 66, no. 2 (May 1976): 246–253; а также: Sanford Grossman and J.E. Stiglitz, «On the Impossibility of Informationally Efficient Markets», *American Economic Review* 70, no. 3 (June 1980): 393–408.

37. См.: Justin Fox, *The Myth of the Rational Market* (New York: Harper Business, 2009).

38. Потери составили свыше триллиона долларов. Стоимость ценных бумаг более чем восьми крупнейших компаний в S&P 500 (включая Accenture) упала до 1 цента за акцию, стоимость акций других компаний (включая Sotheby's, Apple и Hewlett-Packard) поднялась более чем до $100 000 долларов. Очевидно, что ни одна реальная ситуация не могла учесть подобных изменений. Рынки не были эффективными. Доклады Комиссии по ценным бумагам и биржам (U.S. Securities and Exchange Commission) и Комиссии по торговле товарными фьючерсами (Commodity Futures Trading Commission) «обрисовали рынок столь фрагментарным и некрепким, что всего лишь одна сделка могла превратить его в спираль» («Findings Regarding the Market Events of May 6, 2010», доклад от 30 сентября 2010. Доступно по ссылке: http://www.sec.gov/news/studies/2010/marketeventsreport.pdf).

39. Изменения налоговых ставок являются ареной, где установление каких-либо ограничений является делом особых дискуссий: одни, скажем, выражают снижение процентной ставки в терминах процентного уменьшения ставок, другие — в терминах абсолютного снижения ставок или в терминологии абсолютной стоимости доллара для каждой выделенной группы. При одном способе представления снижения налоговых ставок, произведенного Бушем, верхушка в 1 процент находилась в привилегированном положении (одна треть доходов шла 1 проценту, причем две трети из этой трети доставалось пятой части самых богатых), а 1% доходов доставался 20% самых беднейших членов общества. См.: Andrew Fieldhouse,

«The Bush Tax Cuts Disproportionately Benefitted the Wealthy», Economic Policy Institute, June 4, 2011. Однако защитники снижения налоговых ставок указывали на то, что бо́льшую часть налогов платят именно самые богатые.

40. Согласно закону, принятому 17 декабря 2010 года, в 2012 году эта сумма подлежала освобождению от уплаты налогов (с учетом инфляции). См.: http://www.irs.gov/businesses/small/article/0, id=164871,00.html (дата обращения 26.03.2012). Во время написания этой книги до тех пор, пока конгресс не примет нового закона (что вряд ли случится), эта сумма достигнет $1 млн (в 2013 году).

41. В статье Larry Bartels, «Homer Gets a Tax Cut: Inequality and Public Policy in the American Mind», *Perspectives on Politics* 3, no. 1 (2005): 15–31, говорится, что «большинство среднестатистических граждан не осведомлены и не имеют сведений относительно функционирования налоговой системы и политических решений, подразумеваемых или актуально принятых». В случае налога на наследственное имущество Джоэл Слемрод (Joel Slemrod) в статье «The Role of Misconceptions in Support for Regressive Tax Reform», *National Tax Journal* 59, no. 1 (2006): 57–75, говорит о том, что большинство людей думает, что этот налог коснется «большинства» семей (49%); в то же время 20% ничего не знают о возможных влияниях налога на наследство. На самом деле этот налог будет актуален всего для 2% семей. См.: John Sides, «Stories, Science, and Public Opinion about the Estate Tax», George Washington University, 2011. Его исследование показывает, что корректная информация о том, кто действительно будет платить налог этого вида, повышает энтузиазм для его поддержки.

42. В новостях канала ABC News и опубликованном в *Washington Post* в декабре 2010-го опросе 52% участников поддержали увеличение ограничений налоговых ставок налога на наследство. См.: http://abcnews.go.com/Politics/obama-gop-tax-deal-abcnews-washington-post-poll-support/story?id=12382152.TvzvAjXWark.

43. Мало известны меры современного законодательства, которые разрешают доходам от капиталов полностью освобождаться от налогового бремени вплоть до смерти владельца капитала. Они получили название «активизации основания» («step up of basis»), то есть — получившие наследство облагаются лишь налогом на капитал с того времени, когда они получили его в наследство. Для этих мер нет единого экономического оправдания; фактически они ведут к искажениям в поведении налогоплательщиков. Законодательные меры, принятые в 2010 году, устанавливают некие ограничения этих механизмов.

44. Президент Обама защищал банковские структуры, аргументируя свою позицию тем, что национализация банков (что лучше описывается в терминах «игры по правилам капитализма», так как банки снабжаются незначительным капиталом) может хорошо работать, например, в условиях шведской экономики, но не в условиях американской, так как мы «придерживаемся различных традиций». Из интервью Терри Морана с Оба-

мой в передаче *Nightline*, ABC News от 10 февраля 2009 года, доступно по адресу: http://abcnews.go.com/Politics/Business/story?id=6844330&page=1. T3CknDEgcs1 (дата обращения 26.03.2012).

45. Администрация и банки пытались сформировать восприятие поддержки государством, говоря о том, что деньги фактически возвращаются в государственную казну. В главе 9 мы постараемся объяснить, почему эта позиция неверна. Большинство американцев в этом случае остаются не у дел.

46. В феврале 2012 года администрация, осознав, что жилищные программы с необходимостью потерпят крах в том, чтобы остановить поток выкупа, оставила в покое рынок недвижимости, предложив взамен многомиллиардную программу рефинансирования собственников жилья. См.: «Fact Sheet: President Obama's Plan to Help Responsible Homeowners and Heal the Housing Market», пресс-релиз Белого дома, доступно по адресу: http://www.whitehouse.gov/the-press-office/2012/02/01/fact-sheet-president-obama-s-plan-helpresponsible-homeowners-and-heal-h (дата обращения 26.03.2012).

47. Существует и другая возможная причина нежелания помогать домовладельцам. Государственной щедрости приходит конец, поэтому в деле поддержки банков и индивидуальных ипотечных кредитов населения рано или поздно наступят ограничения. Чем больше средств будет у собственников жилья, тем меньше останется банкам. Учитывая сомнительное положение банков — время от времени оно было крайне нестабильным, что позволяло им лишь удержаться на плаву, — их первым решением было оттянуть как можно больше денежных средств на поддержку банковских структур. $50 млрд удалось извлечь из Программы помощи по спасению активов (Toxic Asset Relief Program) за счет реструктуризации ипотеки. Но, что примечательно, администрация Обамы потратила всего $3,4 млрд от этой суммы, поэтому можно полагать, что главным препятствием в этом случае стало сопротивление самих банков, а не денежные компенсации сами по себе.

48. Даже использование понятия «моральный ущерб» (в качестве антонима для более нейтрального термина «стимулирующие эффекты») имеет эмоциональные нотки, предполагая некое отсутствие морального контекста в данном случае. Как говорит об этом профессор права из Университета Пенсильвании Том Бейкер (Tom Baker), «понятие помогает отрицать то, что отказ разделить бремя жизни означает эгоизм». (Цит. по: Shaila Dewan, «Moral Hazard: A Tempest-tossed Idea», *New York Times*, 26.02.2012, p. BU1). Фактически не так очевидно то, что за этим последуют некие более-менее серьезные результаты морального ущерба, даже если программа для собственников жилья будет более интенсивной. Шон Донаван (Shaun Donovan), секретарь Департамента жилищного и городского развития, говорит о том, что «лишь от 10 до 15% американцев, взявших ипотеку, стараются избегать новых долговых обязательств». Общая теория моральных ущербов была разработана в середине 1960–1970-х годов Эрроу, Мир-

рлисом, Россом и Стиглицем. См., например: Kenneth Arrow, *Aspects of the Theory of Risk Bearing* (Helsinki, Finland: Yrjö Jahnssonin Säätiö, 1965); James Mirrlees, «The Theory of Moral Hazard and Unobservable Behaviour I», *Review of Economic Studies* 66, no. 1 (1999): 3–21; Stephen Ross, «The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem», *American Economic Review* 63, no. 2 (1973): 134–139; и J.E. Stiglitz, «Incentives and Risk Sharing in Sharecropping», *Review of Economic Studies* 41, no. 2 (1974): 219–255. Для более широкого обсуждения термина см.: Tom Baker, «On the Genealogy of Moral Hazard», *Texas Law Review* 75 (1996): 237.

49. Также те, кто занимается вопросами механизмов регулирования в Великобритании, настаивают на введении новых автоматических санкций для младшего руководящего звена банков – за их непрофессиональные решения, ведущие к банкротству банков. См.: «The Failure of the Royal Bank of Scotland: Financial Services Authority Board Report», Financial Services Authority (December 2011), доступно по адресу: http://www.fsa.gov.uk/static/pubs/other/rbs.pdf (дата обращения 26.03.2012).

50. Первоначально наблюдалось даже нежелание ограничивать суммы бонусов и компенсаций в более общем виде, хотя после их увеличения многие ограничительные причины были забыты.

51. Усердие, с которым банки обсуждали моральный ущерб собственников жилья, напоминает совет, который банкир Эндрю Меллан, бывший министром финансов в администрации президента Герберта Гувера, дал своему шефу, Гуверу: «ликвидировать рабочий класс, ликвидировать биржи, ликвидировать фермеров, ликвидировать недвижимую собственность... это вычистит гниль из системы. Высокие траты на жизнь и высокий уровень жизни сойдут на нет. Люди будут работать усерднее и вести себя нравственнее. Тогда скорректируются ценности, а предприимчивых людей можно подобрать и из не слишком компетентных». См.: Herbert Hoover, *Memoirs*, vol. 3 (New York: Macmillan, 1952), p. 30. Банки не осознают морального закона, когда помощь нужна им.

52. Например, конверсия долга в собственный капитал дает кредитору долю дохода от капитала, когда жилье продано в качестве возврата для списания основной суммы долга. Домовладельцы все еще нуждаются в доплатах для того, чтобы сохранить свое жилье, чтобы их дома не были сброшены на рынок недвижимости по неимоверно низким ценам; семьям дается «свежий старт» (основной принцип для всего законодательства, касающегося банкротства) – таким образом удается избежать дорогостоящего процесса лишения права выкупа закладной. Домовладелец платит цену, равную потере его дохода от капитала (по крайней мере, ее существенную часть), поэтому морального ущерба частично удается избежать и в этом случае. В своей книге «Крутое пике» – *Freefall* (New York: Norton, 2010) – я посвящаю этому 11-ю главу, которую строю по аналогии с правами управления корпорациями, дающими этим корпорациям свежий старт, или новое начало, позволяя производить похожие операции со своими долгами.

53. Есть еще одно важное последствие провала экономики в части ипотечного кризиса. Мы ведь дали свежий старт не только американским семьям, но и самой ипотечной индустрии, – все это стало бременем правительства. Пока представители правого крыла говорили о благодетелях частного сектора, этот самый жизненно важный сектор экономики оставался под контролем правительства (больше, чем другие сферы). Сегодня порядка 90% новых ипотечных займов контролируется правительственными структурами Соединенных Штатов, большей частью посредством ипотечных агентств Fannie Mae и Freddie Mac.

54. Как мы упоминали ранее, Адам Смит, основатель современной экономической теории, в отличие от своих предшественников, был более скептически настроен относительно способности рынков приводить к эффективным результатам. Например, его волновал вопрос монополий и многих других несовершенных механизмов рыночной системы, к которым приковано внимание и современных специалистов.

55. Из исследования, которое мы подготовили вместе со Скоттом Уолстеном (Scott Wallsten) в то время, когда я возглавлял Комитет советников по экономике при администрации президента Клинтона, см.: «Supporting Research and Development to Promote Economic Growth: The Federal Government's Role», Council of Economic Advisers, October 1995.

56. См. Програму развития ООН (UNDP), индикаторы человеческого развития (Human Development Indicators). См. также последнюю часть данной главы.

57. Kenneth Rogoff and Carmen M. Reinhardt, *This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly* (Princeton: Princeton University Press, 2009). Авторы дают описание сотен финансовых кризисов за последние восемьсот лет, в том числе – восемнадцати банковских кризисов в развитых странах только со времен Второй мировой войны. Ранее об этом писал Чарльз Киндлбергер (Charles Kindleberger) из МТИ в своем классическом труде *Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises* (New York: Basic Books, 1978).

58. Бюджетное управление конгресса (The Congressional Budget Office, CBO) выяснило, что административные траты на общественное здравоохранение занимают менее двух процентов трат на социальные выплаты, в то время как в частном секторе эта цифра превышает 11%. (CBO, «Designing a Premium Support System for Medicare», November 2006, 12.) Согласно данным Центра государственного медицинского обслуживания престарелых и службы медицинской помощи малоимущим (Centers for Medicare and Medicaid Services), траты на помощь престарелым с учетом инфляции повысились на 500% за период с 1969 по 2009 год, в то время как для частного сектора эти цифры составляют порядка 800% за аналогичный период. См.: https://www.cms.gov/nationalhealthexpenddata/02_national healthaccountshistorical.asp. Та же ситуации характерна для медицинской помощи малоимущим. См.: Jack Hadley and John Holahan, «Is Health Care Spending Higher under Medicaid or Private Insurance?», *Inquiry*

40, no. 4 (Winter 2003–2004): 323–342; и «Medicaid: A Lower-Cost Approach to Serving a High-Cost Population», policy brief by the Kaiser Commission on Medicaid and the Uninsured, March 2004. См. также: Paul Krugman, «Medicare Saves Money», от 12.06.2011, доступно по адресу: http://www.nytimes.com/2011/06/13/opinion/13krugman.html.

59. Исследования частичной приватизации сфер социальной защиты (пенсий) в Великобритании показали, что эти транзакционные издержки уменьшают размер пенсии на 40%, извлечение из этого сектора хотя бы одного процента кажется несущественным, однако, когда это происходит на постоянной основе из года в год, счет становится серьезным. См.: Mamta Murthi, Michael Orszag, and Peter Orszag «Administrative Costs under a Decentralized Approach to Individual Accounts: Lessons from the United Kingdom» в *New Ideas about Old Age Security*, ed. R. Holzmann and J. Stiglitz (Washington, DC: World Bank: 2001).

60. См.: Project on Government Oversight's report, «Bad Business: Billions of Taxpayer Dollars Wasted on Hiring Contractors», от 13.09.2011, доступно по адресу: http://www.pogo.org/pogo-files/reports/contract-oversight/badbusiness/co-gp-20110913.html (дата обращения 22.02.2012). Также см.: Ron Nixon, «Government Pays More in Contracts, Study Finds», *New York Times*, 12.09.2011.

61. См. заключительный доклад комиссии «Transforming Wartime Contracting: Controlling Costs, Reducing Risks», выпущенный 31 августа 2011 года, доступно по адресу: http://www.wartimecontracting.gov/docs/CWC_FinalReportlowres.pdf. См. также: доклад Nathan Hodge, «Study Finds Extensive Waste in War Contracting», *Wall Street Journal*, 01.09.2011, доступно по адресу: http://online.wsj.com/article/SB10001424053111904716604576542703010051380.html (дата обращения 26.03.2012).

62. Stiglitz and Bilmes, *The Three Trillion Dollar War: The True Cost of the Iraq Conflict* (New York: Norton, 2008).

63. Во второй главе мы упоминали, что один из богатейших людей мира, Карлос Слим, получил свое богатство благодаря монополии на приватизацию сектора коммуникаций в Мексике. Коррупция в этом случае была столь вопиющей, что в своей книге *Globalization and Its Discontents* я назвал ее «подкупизацией» («briberization»).

64. Я описывал отдельные эпизоды этой печальной истории ранее, в книге *Globalization and Its Discontents*. Сага о том, что произошло с тех пор (а именно – постоянные попытки получить государственные субсидии компаниями, находящимися на пороге банкротства), подтверждает, что уровень критики с тех пор уменьшился. Более подробно см.: Peter R. Orszag, «Privatization of the U.S. Enrichment Corporation: An Economic Analysis», presented at the Brookings Institution, February 2000. См. также: Daniel Guttman, «The United States Enrichment Corporation: A Failing Privatization», *Asian Journal of Public Administration* 23, no. 2 (2001): 247–272. Самое актуальное положение дел описано у Geoffrey Sea, «USEC Pushback on Coffin Lid

of Uranium Project», доступно по адресу: http://ecowatch.org/2011/usec-pushback-on-coffin-lid-of-uraniumproject/.

65. В 2010-м общие вливания составили порядка 639 миллиардов долларов. См.: http://www.ssa.gov/policy/docs/statcomps/supplement/2011/oasdi.html.

66. Более того, ни одна частная страховая компания не учла инфляционные риски, которые, несмотря на некоторое улучшение в недавнем прошлом, возвращаются на уровень 1970-х годов.

67. См.: http://www.nytimes.com/2006/11/26/business/yourmoney/26every.html. Крис Леонард (Chris Leonard), который более подробно описал механизмы влияния верхушки на восприятие всех остальных, посвятил в своей книге целую главу классовой борьбе. Он отмечает, что, как правило, «конфликт всегда исходит снизу и никогда – сверху», а универсальное оружие должно быть наготове, когда дело касается распределительной политики или размеров налоговых ставок для верхушки. Он говорит о том, что «этот тип конфликта не подразумевает подготовленной и хорошо вооруженной армии». См.: *Rich People Things: Real Life Secrets of the Predator Class* (New York: Haymarket Books, 2010), pp. 53–55.

68. Федеральное правительство Соединенных Штатов потратило более $140 млрд на временные программы помощи нуждающимся семьям и семьям с детьми-иждивенцами в форме выплат пособий в период с 1990 по 2006 год. См.: «2008 Indicators of Welfare Dependence, Appendix A, Program Data», provided by the U.S. Department of Health and Human Services, доступно по адресу: http://aspe.hhs.gov/hsp/indicators08/apa.shtmlftanf2 (дата обращения 04.03.2012).

69. См. основной доклад Доминика Стросс-Кана, управляющего директора МВФ, от 31 марта 2011 года: «В МВФ, в частности, была укоренившаяся традиция того, что контроль за капиталами не должен быть частью инструментария. Сейчас же мы более открыты для использования этого контроля в определенных обстоятельствах, однако мы призываем страны осторожно относиться к этому инструменту для принятия верных макроэкономических решений». Доступно по ссылке: http://www.imf.org/external/np/speeches/2011/033111.htm (дата обращения 22.02.2011).

70. Дуайт Эйзенхауэр сделал небольшую ремарку относительно Швеции на завтраке Республиканского национального комитета в 1960 году: «Я читал статью об эксперименте практически полного патернализма в дружественной нам европейской стране. В этой стране невероятные рекорды социалистических показателей благодаря следованию философским идеям социализма, и их показатели самоубийств также растут невероятным образом, и, думаю, такого нет ни в одной другой стране. Сейчас их показатели вдвое превосходят наши. Повышается уровень алкоголизма и снижается уровень амбиций. По всем фронтам». Dwight D. Eisenhower: Remarks at the Republican National Committee Breakfast, Chicago, Illinois, July 27, 1960. *Public Papers of the Presidents of the United States, Dwight D. Eisenhower* (Washington, DC: Government Printing Office, 1999), p. 605.

71. Проводя сравнительное исследование по странам, необходимо учесть различные траты на поддержание уровня жизни. По текущим курсам обмена валют (сколько евро дают за один доллар) жизнь в одной стране может быть дешевле, чем в остальных. (Различия состоят в том, на что именно тратятся деньги, например, уровень жизни американца, вынужденного платить за страховку, может быть ниже уровня француза с аналогичным заболеванием). Экономисты проводят сравнительные исследования с целью выявить такой показатель уровня жизни, как паритет покупательной способности валют. Например, в контексте официальных ставок валютного обмена, ВВП на душу населения в Соединенных Штатах в 2010 году был в 10 раз больше, чем в Китае, а включая паритет покупательной способности — в 6 раз. См. World Bank Indicators database, доступно по адресу: http://databank.worldbank.org/ddp/home.do? Step=12&id=4&CNO=2 (дата обращения 26.03.2012).

72. См.: Janet Currie of Princeton University, «Inequality at Birth: Some Causes and Consequences», а также дискуссию вокруг этой работы в главе 1.

73. Более подробно см.: Human Rights Watch report «Gold's Costly Dividend: Human Rights Impacts of Papua New Guinea's Porgera Gold Mine», от 2011 года, доступно по адресу: http://www.hrw.org/sites/default/files/reports/png0211webwcover.pdf (дата обращения 07.03.2012).

74. Созвана президентом Саркози во Франции. О ее работе можно прочитать в книге: Jean-Paul Fitoussi, Amartya Sen and Joseph E. Stiglitz, *Mismeasuring Our Lives: Why GDP Doesn't Add Up* (New York: New Press, 2010) и по ссылке: http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/en/index.htm. (Переводы доступны на китайском, корейском, итальянском и других языках.)

75. Эта позиция была обоснована одним из первых разработчиков системы счетов национального дохода, Саймоном Кузнецом, который отмечал, что «благосостояние нации может быть измерено национальным доходом», см.: Kuznets, «National Income, 1929–1932», 73rd U.S. Cong., 2d sess., 1934, Senate doc. no. 124, p. 7.

Глава 7. Справедливость для всех? Как неравенство разрушает верховенство закона

1. Существует много примеров случаев использования законодательства как инструмента сохранения неравенства. Законы, призванные защищать и сохранять рабские условия, — наиболее выдающийся пример. Несмотря на то что раб не имеет права голосовать, Конституция считает его за три пятых обычного гражданина в целях представления в конгрессе, которое гарантирует диспропорциональное представительство в конгрессе, выгодное для белых рабовладельцев с Юга. После Гражданской войны законы Джима Кроу укрепили сегрегацию и обеспечили экономическое бесправие афроамериканцев. Подобно феодалам, господствовавшим ранее в Европе, владельцы земли могли нанимать работников на более выгодных им самим

условиях: в этих случаях закон работал на обогащение белых богачей. См., например: S. Naidu, «Recruitment Restrictions and Labor Markets: Evidence from the Postbellum U.S. South», *Journal of Labor Economics* 28, no. 2 (2010): 413–445; Stanley Engerman, «Economic Adjustments to Emancipation in the United States and British West Indies», *Journal of Interdisciplinary History* 13 (1982): 191–220; S. Naidu and N. Yuchtman, «How Green Was My Valley? Coercive Contract Enforcement in 19th Century Industrial Britain», NBER Working Paper no. 17051, 2011, доступно по адресу: http://www.nber.org/papers/w17051 (дата обращения 04.03.2012).

2. Пока еще не полностью решенная проблема утилизации ядерных отходов представляет собой другой пример функционирования атомных электростанций, которые еще толком не оценили своих затрат на различные операции. Имея дело с материалом, который остается опасным на протяжении десятков тысяч лет, необходимо понимать, что траты за это лягут на плечи будущих поколений, при том что атомные станции работают все-таки сейчас.

3. Вопрос осложняется благодаря наличию скрытых и явных субсидий для различных форм энергопродуктов, например для угля. Рынок настолько несовершенен, что трудно судить о том, что может оказаться действительно эффективным в перспективах разного рода.

4. Процесс урегулирования до сих пор не завершен. BP потратил порядка $20 млрд, чтобы создать фонд Gulf Coast Claims Facility. Фонд, возглавляемый Кеннетом Фейнбергом (Kenneth Feinberg), заплатил или одобрил траты общей сложностью в $7,96 млрд. на февраль 2012 года, сайт BP доступен по адресу: http://www.bp.com/sectiongenericarticle.do?categoryId=9036580&contentId=7067577 (дата обращения 04.03.2012). Структура фонда не обошлась без критических замечаний. В частности, один из специалистов в области права дал следующую характеристику: «Фонд Gulf Coast Claims Facility представляет собой скрытую тенденцию в сторону движения к беззаконию и частным решениям общественных вопросов. Это решение (в случае GCCF) было вынесено виновным, презревшим нормы закона, а его реализация находилась под контролем умелого мастера с ограниченным чувством совести и осторожности, который действовал в интересах высокопоставленных злоумышленников. Что бы ни говорили о GCCF, правильного пути развития он не найдет никогда». L. Mullenix, «Prometheus Unbound: The Gulf Coast Claims Facility as a Means for Resolving Mass Tort Claims–A Fund Too Far», *Louisiana Law Review* 71 (2011): 823. Во время подготовки данной книги в печать внесудебное соглашение между BP и адвокатами истцов находится в стадии разработки. См.: «Accord Reached Settling Lawsuit over BP Oil Spill», *New York Times*, 03.03.2012, p. A1. *ProPublica* содержит широкий медиа-обзор последствий этого дела, включая коррупционные процессы в ходе очистительных мероприятий. См.: http://www.propublica.org/topic/gulf-oil-spill/.

5. R.H. Coase, «The Problem of Social Cost», *Journal of Law and Economics* 3 (1960): 1–44.

6. Особенно это важно в случаях асимметричности информации, когда доступ к ней имеет фрагментарный характер. Если одна группа менее осведомлена о возможных вредных последствиях, чем другая (при прочих равных условиях), получается, что более информированные находятся в более гибкой позиции и могут легче избежать кризисных потерь. Другой вид несовершенства рынков также может существенно повлиять на альтернативные задачи права собственности. Например, если одна группа людей ограничена в доступе к получению кредита, возможно, ее представители оказались бы не в состоянии погасить этот кредит.

7. В большом количестве случаев не представляется ясным, кто именно оказывает внешний эффект и на кого именно он воздействует. Если один водитель сталкивается с другим, мы можем сказать, что авария вряд ли бы произошла, не будь второго водителя на дороге. Активное курение не могло бы повлиять на развитие рака у некурящего человека, если бы тот не находился в компании курильщиков. В этих и многих других случаях существует широчайший консенсус: аккуратные водители имеют право на безопасную езду без риска попасть в аварию по вине другого незадачливого водителя; а жители городов имеют право дышать чистым воздухом.

8. Джон Стюарт Милль в своем труде «О свободе» (1869) проводит различие между сферами действий в интересах другого и действий в собственных интересах. Согласно его теории границы свободы действий индивида проходят там, где он не может причинить вреда окружающим.

9. И сформировать верования и пределы восприятия, которые, в свою очередь, формируют предубеждения, которыми руководствуются участники уголовного процесса для вынесения решений по тому или иному делу.

10. Более подробно см.: G. Morgenson and Joshua Rosner, *Reckless Endangerment: How Outsized Ambition, Greed, and Corruption Led to Economic Armageddon* (New York: Times Books, 2011). Говоря более конкретно, рейтинговые агентства заявляют, что они не могут ранжировать участников RMBS (Residential mortgage-backed security), деятельность которых основана на ипотечном кредитовании в Нью-Джерси и Джорджии, на том основании, что держатель ценных бумаг RMBS зависит от закона штата о защите прав потребителей от махинаций в сфере выдачи кредитов (Consumer Protection or Predatory Lending Law). Согласно законам Джорджии, неограниченные карательные санкции за грабительские условия кредитования, в соответствии с законом о справедливом кредитовании штата Джорджия (Georgia Fair Lending Act), должным образом распространяются и на держателей RMBS. Это привело к внесению поправок в статут о махинациях при выдаче кредитов от 2003 года. Аналогичная последовательность событий проявилась в Нью-Джерси и привела к внесению поправок в закон о безопасности домовладений в Нью-Джерси (New Jersey Homeownership Security Act) от 2002 года, что усмирило кредиторов к июню 2004 года. См. также: B. Keys, T. Mukherjee, A. Seru, and V. Vig, «Did Securitization Lead to Lax Screening? Evidence from Subprime Loans», *Quarterly Journal of Economics* 125, no. 1 (2010): 307–362.

11. Одним из наиболее важных дополнительных аспектов было преимущественное право покупки, предоставленное регулирующим структурам федеральной банковской системы, особенно Управлению контроля за денежным обращением (Office of the Controller of the Currency, OCC), которое в системе казначейства выполняет функцию контроля за банками, Управлению надзора за сберегательными учреждениями (the Office of Thrift Supervision, OTS), которое изначально было сформировано для контроля за сберегательными учреждениями и институтами кредитования – с целью усиления регулирования национальной банковской системы через законодательную власть. Это означало, что в том случае, если штат старался регулировать банковскую систему более жестким образом, более жесткие стандарты распространялись только на банки, зафрахтованные штатом, соответственно, конкуренция среди них была гораздо ниже, чем на федеральном уровне. Гораздо хуже то, что «некоторые штаты, например Джорждия, имеют паритет и правила «уайлд-кард», которые освобождают от налогов зафрахтованные штатами банки, а дарованные им субсидии – от антимошеннического законодательства; эти законы работают в этих штатах с той же эффективностью, что и законы федерального уровня». P. McCoy and E. Reunart, «The Legal Infrastructure of Subprime and Nontraditional Home Mortgages», Joint Center for Housing Studies Harvard University, UCC08–05. Глава OCC пытался устранить беспокойства насчет преимущественного права покупки: «Наше достижение... защищает потребителей в случае грабительских практик разного толка». Выступление доступно по ссылке: http://www.occ.gov/static/news-issuances/news-releases/2003/nr-occ-2003–57.pdf. Более подробно о дискуссиях относительно преимущественного права покупки см.: Mike Konczal по ссылке: http://rortybomb.wordpress.com/2010/03/01/cfpa-i-preemption-or-what-a-bad-cfpa-would-look-like/.

12. См. мою книгу «Крутое пике» – *Freefall* (New York: Norton, 2010) – для более подробного рассмотрения спектра финансовой продукции и последствий ее использования.

13. Только Управление по санитарному надзору.за качеством пищевых продуктов и медикаментов (Food and Drug Administration – FDA) защищает потребителей от опасных и неэффективных медикаментов.

14. Это подтверждается фактом, что вскоре после цикла механизмов регулирования, предложенного крупнейшим банкам в качестве стресс-теста (чтобы увидеть, насколько эффективно они действуют в различных условиях), которые прошли крайне успешно, банки обрушились.

15. В первой очереди сделок налогоплательщики получили назад порядка 65 центов с каждого доллара, однако в условиях более поздних контрактов, в особенности с AIG и банком Citbank, они получили порядка 41 цента с каждого доллара. См.: Congressional Oversight Panel, «Valuing Treasury's Acquisitions», February Oversight Report, 06.02.2009, доступно по адресу: http://cop.senate.gov/reports/library/report-020609-cop.cfm. Пока законодательная система действует против интересов среднестатистических

граждан, вариативность проявлений грабительских практик банков была настолько высока, что вряд ли подвергалась какой-то отчетности — даже несмотря на высочайшие прибыли, которых можно было добиться в основном за счет денег и без того бедных афроамериканцев и испаноязычного населения. См. 3-ю главу для более подробного рассмотрения вопроса.

16. Пока ипотечные кредиты в большей своей части были невозвратными (по мнению кредиторов, это относилось только к домам и не могло распространяться на остальное имущество должника) и это оказывало влияние на обеспечение кредитами. Многие использовали практики вторичных ипотечных кредитов, которые имели уже возвратный характер. Эти изменения в банковском законодательстве относились к подобным займам.

17. Плата за овердрафт в транзакции в размере от $30 до $35 поднялась за последние пять лет почти на 20%. По оценкам, в 2011 году они увеличили банковские доходы почти на $30 млрд. 90% всех выплат осуществлялись 10% населения, чаще всего имеющими наименьший доход. Попытки сократить эти выплаты в 2010 году потерпели крах отчасти потому, что не были поддержаны самими банками. Директор нового потребительского агентства Ричард Кордрей (Richard Cordray) критиковал действия банков, направленные на то, чтобы потребители не имели прозрачной картины того, за что они платят. Передовица *New York Times* описывала банковские практики, которые «являются умышленно скрываемой информацией, требующей того, чтобы потребитель зашел на три веб-сайта и просмотрел порядка 50 страниц текста в поисках данных о выплатах, которые он должен внести». См.: «A Further Look at Overdraft Fees», *New York Times*, 27.02.2012, доступно по адресу: http://www.nytimes.com/2012/02/27/opinion/a-further-look-at-overdraft-fees.html (дата обращения 04.03.2012), а также данные аналитической компании Moebs Services, которая проводила исследования и для правительства, и для банковских структур. См. также: FDIC Study of Bank Overdraft Programs, ноябрь 2008. Итоговое заключение доступно по ссылке: http://www.fdic.gov/bank/analytical/overdraft/FDIC138_ExecutiveSummary_v508.pdf (дата обращения 22.02.2012).

18. Они называют это займами регулирования. Однако любое изменение в законодательстве, которое оказывает воздействие на заключение сделок, имеет перераспределительные последствия.

19. См., например: «Where the Jobs Are, the Training May Not Be», *New York Times*, 02.03.2012. Статья сообщает о том, что «техническая, инжиниринговая и медицинская экспертиза защиты населения находится в огромном спросе, даже несмотря на недостатки современного рынка труда. Однако эти сферы требуют больших денежных вложений для подготовки профильных специалистов». В качестве результата в статье упомянуты семь штатов, которые упразднили департаменты инженерного и компьютерного обслуживания. Описан государственный колледж в Северной Каролине — штате с наибольшей потребностью в сфере медицинского обслуживания, где «желающие попасть на эту программу столь многочисленны, что они находятся в листе ожидания, чтобы встать в очередь».

20. В главе 4 мы представили данные, показывающие высокий уровень неплатежеспособности двух третей студентов, завершивших образование с долгами по образовательным кредитам более чем в $25 тысяч. Если включить в эти расчеты и родительские долги, то число должников возрастет на треть. По сравнению со студентами других колледжей, студенты платных школ имеют на 45% больше долгов. Эти средние показатели скрывают тот факт, что бóльшая часть студентов имеет невероятно высокие долги по кредитам. Почти 25% получавших степень бакалавра в платных учебных заведениях в 2008 году имели $40 тысяч долга, в то время как в государственных школах этот процент не превышал 5, а в бесплатных колледжах – 14%. За 10 лет неплатежеспособность населения сильно возросла. Студенты, получавшие в 2008 году степень бакалавра, одалживали (с учетом инфляции) в полтора раза больше, чем те, кто учился на бакалавра в 1996 году, для более высоких ступеней образования суммы и вовсе удваивались. См.: «Subprime Opportunity: The Unfulfilled Promise of For-Profit Colleges and Universities», Education Trust, November 2010, доступно по адресу: http://www.edtrust.org/sites/edtrust.org/files/publications/files/Subprime_report.pdf; «The Rise of College Student Borrowing», исследования Pew Research Center, опубликовано 23.11.2010, доступно по адресу: http://www.pewsocialtrends.org/files/2010/11/social-trends-2010-student-borrowing.pdf (дата обращения 04.03.2012); и the Project on Student Debt, «Student Debt and the Class of 2010», November 2010, доступно по адресу: http://projectonstudentdebt.org/pub_view.php?idx=791 (дата обращения 04.03.2012). Для более детального изучения приведенных тезисов см.: Tamar Lewin, «Report Finds Low Graduation Rates at For-Profit Colleges», *New York Times*, 23.11.2010, доступно по адресу: http://www.nytimes.com/2010/11/24/education/24colleges.html (дата обращения 29.01.2012); и Tamar Lewin, «College Graduates' Debt Burden Grew, Yet Again, in 2010», *NewYork Times*, 02.11.2011.

21. Более точно, это распространяло невыплату долгов в частном секторе, и именно в нем устанавливаются подобные практики под воздействием определенных рыночных сил.

22. Если бы эта часть рынка оказания образовательных услуг работала лучше, репутационные эффекты воздействовали бы на дисциплину и обеспечивали достойные выплаты. *U.S. News* сообщает о высоких ставках процента для большей части платных колледжей, ориентированных на онлайн-обучение; например, в университете Kaplan эта ставка достигает 17,2% (для сравнения – в бесплатных колледжах эта цифра доходит до 4%). Университет Феникса удерживает ставку в 12,9%, однако эти ставки не отпугивают потенциальных студентов. См.: http://www.usnews.com/education/online-education/articles/2010/09/15/loan-default-rates-at-prominentonline-universities (дата обращения 05.03.2012).

23. Только 22% получающих первое образование получают его в платных колледжах, 55 – в государственных и 65% – в частных бесплатных колледжах. См.: «Subprime Opportunity», Education Trust, 2010.

24. Колледжи и школы имеют не только низкий уровень процентной ставки, но также и ставки, установленные без изменений. Порядка 8,8% студентов, одалживающих на учебу с 2009 года, попали в конце 2010 года в ситуацию дефолта и вынуждены были платить на 7% больше, чем прежде. См.: Eric Lichtblau, «With Lobbying Blitz, For-Profit Colleges Diluted New Rules», *New York Times*, 09.12.2011; а также: Project on Student Debt, «Sharp Uptick in Federal Student Loan Default Rates», 12.09.2011. Передовица *New York Times* («Fraud and Online Learning», 05.10.2011) указывает на высокий уровень мошеннических практик в частном секторе образовательных услуг: «Департамент министерства образования заявил о рассмотрении более 100 уголовных дел и 49 жалоб, начиная с 2005 года».

25. В результате законодательства, принятого президентом Обамой в марте 2010 года, частные банки больше не могут выдавать образовательные кредиты. CBO оценил экономию в $60 млрд в течение 10 лет – получается, что бóльшая часть того, что налогоплательщики отдавали банкам, было своеобразным подарком с их стороны самим банкам. См.: CBO, «Costs and Policy Options for Federal Student Loan Programs», March 2010, доступно по адресу: http://www.cbo.gov/sites/default/files/cbofiles/ftpdocs/110xx/doc11043/03–25-studentloans.pdf (дата обращения 22.02.2012).

26. Высокие ставки процента предсказуемо вели к более высоким степеням риска по нескольким причинам. Лишь те, кто был вовлечен в более рискованные виды деятельности, выражали готовность платить более высокие ставки процента (с учетом эффекта отбора); чтобы получить заем обратно на разумных условиях, необходимо, чтобы должник занялся деятельностью, которая предполагает более высокую степень риска (эффект интенсива); а кредитор, чувствуя себя в безопасности благодаря щедрым выплатам должников, испытывает меньше трудностей, не прилагая при этом больших усилий. См.: J.E. Stiglitz and A. Weiss, «Credit Rationing in Markets with Imperfect Information», *American Economic Review* 71, no. 3 (июнь 1981): 393–410. В начале 1980-х годов в Соединенных Штатах федеральное законодательство все больше приобретало имущественное право на покупку земли и вытесняло тем самым законодательство штатов, пытавшихся помешать этому.

27. См.: C.K. Prahalad, *The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty through Profits* (Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall, 2005).

28. Бывший глава Резервного банка Индии неявно обозначил связь между системой мелкого кредитования в Индии и ипотечного крдитования США. Y.V. Reddy «Microfinance in India Is like Subprime Lending», *Economic Times*, 23.11.2010, доступно по адресу: http://articles.economictimes.indiatimes.com/2010–11–23/news/27602978_1_priority-sector-lending-sks-microfinance-microfinance-industry.

29. Отчеты ФБР о совокупной доле мошенничества в сфере кредитования показали, что его доля продолжала увеличиваться и в 2010 году. В период с 2003 по 2007 год подозрения в мошеннической деятельности в сфере кредитования возросли в шесть раз. Разумеется, разрыв мыльного пузыря

ипотечного кредитования сделал покупателей и потребителей более осторожными и восприимчивыми к обманным практикам. См.: FBI Mortgage Fraud Reports, данные с 2007 по 2010 год доступны по ссылкам: http://www.fbi.gov/stats-services/publications/mortgage-fraud-2010 и http://www.fbi.gov/stats-services/publications/mortgage-fraud-2007/mortgage-fraud-2007.

30. Законодательные аспекты, которые предполагают описанный рост, исследованы в работе: Christopher L. Peterson, «Two Faces: Demystifying the Mortgage Electronic Registration System's Land Title Theory», *William and Mary Law Review* 53, no.1 (2011): 111–61 (quoted material is from p. 138), доступно по адресу: http://scholarship.law.wm.edu/wmlr/vol53/iss1/4 (дата обращения 04.03.2012).

31. Как объявил Верховный суд в деле о *Citizens United.*

32. Фил Ангелидес (Phil Angelides), возглавлявший Комиссию по проблемам финансового кризиса в ситуациях, проблемных для экономики, отмечал, что «в наши дни уровень федеральных уголовных преследований за мошенничество в финансовой сфере меньше половины того, что было» во время кризиса сбережений и займов. Он также отметил, что бюджет его комиссии для исследования кризиса, в том числе неправомерных действий банков, составил около $9,8 миллиона – примерно одну седьмую часть бюджет Оливера Стоуна *(Wall Street: Money Never Sleeps).* См.: «Will Wall Street Ever Face Justice?», *New York Times,* 02.03.2012, доступно по адресу: http://www.nytimes.com/2012/03/02/opinion/willwall-street-ever-face-justice.html (дата обращения 06.03.2012). См. также: W.K. Black, K. Calavita, and H.N. Pontell, «The Savings and Loan Debacle of the 1980s: White-Collar Crime or Risky Business?», *Law and Policy* 17, no. 1 (1995): 23–55. По проблемам текущего кризиса см.: Matt Stoller, «Treat Foreclosure as a Crime Scene», *Politico,* 15.12.2011. Джейми Гэлбрейт из Университета Техаса приходил к точно таким же выводам. Банки выполняют требования законов, однако – с ограниченными условиями. Департамент контроля валют, регулятор федерального национального банка в ноябре 2011 года отмечал, что порядка 5000 военнослужащих армии Соединенных Штатов были лишены права выкупа закладной вследствие просрочки (исследование проводилось среди десяти крупнейших банков). См.: S. Nasiripour, «US Lenders Review Military Foreclosures», *Financial Times,* 28.11.2011.

33. Безуспешные попытки уголовного преследования банков – лишь один из аспектов провала контролирования финансового сектора. Финансовая комиссия (Financial Inquiry Commission) описывала, как Клейтон Холдингс (Clayton Holdings), призванный более чем двадцатью финансовыми институциями проделывать работу по должному контролю за ипотечным кредитованием, осуществлявшимся банками (чтобы убедиться в прозрачности схем и соответствии их нормам законодательства), работал с выборкой в 2–3%, однако даже это скромное число выявило значительный процент обманных практик. Но банки не настаивали на том, чтобы остальные 97% также подверглись контролю с этой стороны и не выдали информацию о количестве нечестных сделок своим инвесторам, как это

требуется по нормам, принятым в данном секторе. Очевидно, что этот аспект до сих пор находится без должного внимания. См.: Phil Angelides, «Will Wall Street Ever Face Justice?», *New York Times*, 01.03.2012.

34. Довольно сложно добиться точности цифр. На момент заключения соглашения по приостановке выкупа закладных в январе 2012 года данные докладов говорят о цифрах лопнувшего пузыря на рынке жилья порядка 8 миллионов. См.: D. Kravitz», Banks' Agreement to Overhaul Mortgage Industry Sent to States», Associated Press, 24.01.2012. Президент Федерального резервного банка Нью-Йорка Уильям Дадли (William Dudley) предположил, что разница в 2012 и 2013 годах может увеличиться (в техническом плане имущество вертится «в руках» банков) и составить $1,8 млн в год, в то время как в 2011 году было $1,1 млн, а в 2010 году – порядка $600 тыс. См.: Dudley, «Housing and the Economic Recovery», Remarks at the New Jersey Bankers Association Economic Forum, Iselin, NJ доступно по адресу: http://www.newyorkfed.org/newsevents/speeches/2012/dud120106.html (дата обращения 29.01.2012).

35. Кампания по привлечению финансирования к выборам в суды в последние пару десятилетий более чем удвоилась – она достигла цифры в $206,9 млн в 2000–2009 годах, тогда как в 1990–1999 годах составляла всего $83,3 млн. Перед выборными представителями судебной ветви встали вызовы: на телевидении увеличилось количество рекламы агрессивного характера, направленной против них. См.: J. Sample, A. Skaggs, J. Blitzer, and L. Casey, «The New Politics of Judicial Elections, 2000–2009: Decade of Change», Brennan Center for Justice, New York University School of Law. Также набирает обороты мнение о том, что решения суда можно купить: поэтому граждане страны ожидаемо боятся того, что «развитие кампаний повлияет на результаты судебных решений», и – что страшнее – примерно половина самих судей согласна с этим мнением. См.: http://www.brennancenter.org/content/resource/the_new_politics_of_judicial_elections/ (дата обращения 07.03.2012).

36. В Ally, забравшей ипотеку у GMAC, у государства – 74 процента.

37. Цитата из работы Гретхен Моргенсон (Gretchen Morgenson) «Massachusetts Sues 5 Major Banks over Foreclosure Practices», *New York Times*, 02.12.2011, pp. B1, B9. Генеральный прокурор штата Нью-Йорк Эрик Шнейдерман (Eric Schneiderman) также вел уголовное дело против Банка Америки, Wells Fargo и JPMorgan Chase, описывая их действия как «странные и сложные», в конечном счете нацеленные на государственную систему записи. Их мотивация была ясна: удержать порядка $2 млрд в качестве плат по записи. MERS, разумеется, отверг попытки данных действий. «New York Sues 3 Big Banks Over Mortgage Database», *New York Times*, 04.02.2012, p. B6.

38. Основано на анализе данных Lender Processing Services. В среднем, на это требуется 792 дня (для крупных займов) и 611 дней (для мелких). Различие было особенно велико в штатах, требовавших надлежащих судебных решений. До сих пор в Калифорнии, штате, где таких решений не требу-

ется, лишение права выкупа закладной по крупным кредитам требует в два раза больше времени, чем по мелким займам (671 день против 445). Любопытно, что перед кризисом кредитной системы, когда действовал режим обычного права, разницы почти не наблюдалось (251 против 260 дней) См.: Shelly Banjo and Nick Timiraos, «For theCostliest Homes, Foreclosure Comes Slowly», *Wall Street Journal*, 28.02.2012, доступно по адресу: http://online.wsj.com/article/SB10001424052970204369404577209181305152266.html.

39. Наша сложная законодательная система зиждется на выплатах и неуверенности. Нефтяные компании попытались (частью успешно) ограничить свою ответственность, например, за офшорные нефтяные бедствия. Правовая система ограничила ответственность за нанесение экономического вреда от, скажем, разлива нефти перед теми, на кого это действительно влияет. Как в деле разлива нефти *Exxon Valdez*, это означает, что многие из тех, кто был затронут этим разрушением по части рыболовства, не смогут вернуть свои финансовые потери. Закон о нефтяном загрязнении (The Oil Pollution Act, 1990) попытался скорректировать нормы ответственности. Однако реальная работа законодательных актов – с учетом деятельности армий юристов, нанятых, большей частью, компанией British Petroleum, старавшихся ограничить те пункты, по которым было необходимо оплачивать ущерб, – займет годы. Более подробно об этом см.: Ronen Perry, «The DeepwaterHorizon Oil Spill and the Limits of Civil Liability», *Washington Law Review* 86, no. 1 (2011): 1–68.

40. Патентная система в течение долгого времени использовалась именно в таких нечестных и дискриминационных условиях. Патентные выплаты в Британии с самого начала были направлены на то, чтобы доступ к ним принадлежал только состоятельным гражданам. См.: Z. Kahn and K. Sokoloff, «Patent Institutions, Industrial Organization and Early Technological Change: Britain and the United States, 1790–1850», в *Technological Revolutions in Europe*, ed. M. Berg and K. Bruland (Cheltenham, UK: Elgar, 1998). Зорина Хан отмечала, что «невероятно высокие платы ограничивают доступ к правам собственности на изобретение. Это делается в угоду представителям элиты, обладающим непомерным доходом или действительно высочайшей профессиональной квалификацией. Изобретатели, желающие обладать защитой в этом секторе, сталкиваются с бюрократией трех патентных систем и вынуждены осуществлять выплаты, варьирующиеся от £100 для английских патентов до £300 за имущественное право в Ирландии и Шотландии». Khan, «Intellectual Property and Economic Development: Lessons from American and European History», 2003. См. также: Zorina Khan, *The Democratization of Invention: Patents and Copyrights in American Development, 1790–1920* (New York: Cambridge University Press, 2005).

41. Суды низшей инстанции порой клонят дело в одну сторону, суды высшей инстанции – в другую, благодаря чему весь судебный процесс растягивается на неопределенное время. Более того, некоторые правовые институты могут принять патент, а другие – отклонить его. См.: S. Decker,

«NTP Wins Court Ruling on 7 Patents from Apple, AT&T Cases», *Bloomberg*, 01.08.2011. Для погружения в подробности – см.: J.E. Stiglitz, *Making Globalization Work* (New York: W.W. Norton, 2006).

42. Существуют альтернативные методы организации патентной системы, которые позволяют избежать бумажной бюрократии и таких аспектов, как ограничение ответственности, когда индивиды имеют право пользования любым патентом за «разумную» плату. (Например, решение Верховного суда по делу *eBay Inc. против MercExchange L.L.C.*). Альтернативные способы организации режима защиты интеллектуальной собственности могут создать новый уровень игры. Небольшие изменения в правилах могут привести к непредсказуемым последствиям. В Соединенных Штатах наблюдались горячие дебаты по поводу того, чтобы давать патент тому, кто первый зарегистрировал, а не тому, кто первый изобрел. Первые дают большие преимущества огромным корпорациям, в которых существует свой штат патентных юристов, готовых запатентовать изобретение в ту же секунду, когда оно было придумано. См.: Jerome H. Reichman, «Saving the Patent Law from Itself: Informal Remarks concerning the Systemic Problems Afflicting Developed Intellectual Property Regimes», *Advances in Genetics* 50 (2003): 289–303; а также ссылки, приведенные здесь.

43. Edward Wyatt, «Judge Blocks Citigroup Settlement with S.E.C.», *New York Times*, 28.11.2011.

Глава 8. Битва за бюджет

1. Доклад комиссии доступен по адресу: http://www.fiscalcommission.gov/sites/fiscalcommission.gov/files/documents/TheMomentofTruth12_1_2010.pdf.

2. См. доклад «Restoring America's Future», доступен по адресу: http://www.bipartisanpolicy.org/sites/default/files/BPC%20FINAL%20REPORT%20FOR%20PRINTER%2002%2028%2011.pdf (дата обращения 05.03.2012).

3. Озаглавленные «Карта дорог будущего Америки» («Roadmap for America's Future»), предложения доступны по адресу: http://www.roadmap.republicans.budget.house.gov/ (дата обращения 05.03.2012). Палата представителей приняла этот вариант бюджета 15 апреля 2011 года, см.: http://budget.house.gov/uploadedfiles/pathtoprosperityfy2012.pdf (дата обращения 05.03.2012).

4. Это потолок ограничений, до которого правительство может одалживать. Так как правительство с каждым годом берет в долг все больше и больше, общая сумма долга растет. Конгресс также устанавливает норму того, сколько правительство в состоянии одалживать. Без принятия соглашения по уровню максимальной цифры долга, как многие уверены, правительство будет вынуждено уйти в отставку. В любом случае оно столкнется с невозможной ситуацией: либо закон будет устанавливать, что то, что нуж-

но потратить, будет превышено, либо то, что можно одолжить, не будет возвращено.

5. Во время утверждения в конгрессе 5 января 2001 года Гринспен поддержал краткосрочные урезания налогов и выразил обеспокоенность тем, что правительство выплачивает свои долги слишком быстро. «Но если мы будем продолжать накапливать активы сверх той точки, где у нас федеральный долг подойдет к нулю или около, то в центре окажется основная проблема долгосрочной бюджетной политики, которая заключается в том, нужно ли федеральному правительству аккумулировать большие объемы частных (технически – не федеральных) активов. При нулевой задолженности спрогнозированный на данный момент профицит бюджета предполагает основное сосредоточение частных активов федеральным правительством. Такое развитие должно материально отразиться на мерах, которые вы и Администрация воплощаете... В сегодняшнем контексте, когда сокращение налогов кажется необходимым, в любом случае в течение ближайших нескольких лет, чтобы помочь предотвратить аккумулирование частных активов, лучше начать этот процесс раньше, чем позже; это, вероятно, поможет смягчить переход к долгосрочному сальдо бюджета, – сказал он. – Если текущая экономическая слабость распространится за пределы ожидаемого, осуществляемое снижение налогов может, в самом деле, быть заметным благом». См.: «Testimony of Chairman Alan Greenspan: Outlook for the Federal Budget and Implications for Fiscal Policy», выступление перед сенатским Комитетом по бюджету 25 января 2001 года, доступно по адресу: http://www.federalreserve.gov/boarddocs/testimony/2001/20010125/default.htm (дата обращения 05.03.2011).

6. См.: CBO's «Current Budget Projections: Selected Tables from CBO's Budget and Economic Outlook: An Update», August 2010, pp. 9–10, доступно по адресу: http://www.cbo.gov/sites/default/files/cbofiles/ftpdocs/117xx/doc11705/budgetprojections.pdf (дата обращения 22.02.2012). Эти оценки включают в себя утверждение невероятного эффекта от Закона экономического роста и освобождении от выплаты налогов 2011 года, а также Закона о труде и освобождении от растущего налогообложения 2003 года.

7. Институт экономической политики, «Economic Snapshot», от 18 мая 2011, доступно по адресу: http://www.epi.org/publication/what_goes_into_a_budget_deficit/ (дата обращения 05.03.2012), основано на данных CBO. Данные законы не только расширили урезания налогов Буша на два года, но и включали в себя другие налоговые выплаты. По оценкам CBO, эти законы расширили дефицит бюджета до $390 млрд в 2011 году и до $407 млрд в 2012 году. См.: «The Budget and Economic Outlook: Fiscal Years 2011 to 2021», CBO 2011, доступно по адресу: http://budget.senate.gov/democratic/index.cfm/files/serve? File_id=94312aeb-8a73–41cd-b774–8533403f83a6 (дата обращения 05.03.2012). В январе 2012 года CBO запланировал дефицит, оцениваемый в $1,1 триллиона. См.: «The Budget and Economic Outlook: Fiscal Years 2012 to 2022», CBO 2012, доступно по адре-

су: http://cbo.gov/sites/default/files/cbofiles/attachments/01–31–2012_Outlook.pdf (дата обращения 05.03.2012).

8. В терминах настоящего времени, с использованием сегодняшнего курса доллара. См.: J.E. Stiglitz and Linda Bilmes, Testimony before the U.S. Congress Hearing on the Economic Costs of the Iraq War, October 24, 2007 (http://www.hks.harvard.edu/news-events/news/testimonies/linda-bilmes-testifies-beforeus-house-of-representatives-commitee-on-the-budget-on-the-economiccosts-of-the-iraq-war); и Linda J. Bilmes and J.E. Stiglitz, *The Three Trillion Dollar War: The True Cost of the Iraq Conflict* (New York: Norton, 2008). Другие исследования предлагают едва ли не бóльшие цифры. Проектная группа исследований центра Эйзенхауэра отметила, что на июнь 2011 года на войну в Ираке, Афганистане и Пакистане было потрачено $3,2–4 триллиона (начиная с 2001 года). См.: «The Costs of War since 2001: Iraq, Afghanistan, and Pakistan», доступно по адресу: http://costsofwar.org/sites/default/files/Costs%20of%20War%20Executive%20Summary.pdf (дата обращения 05.03.2012).

9. Планировалось, что для операций в Афганистане и Ираке и связанной с ними деятельности понадобится порядка $145 млрд в 2012 году. См.: «The Budget and Economic Outlook: Fiscal Years 2012 to 2022», CBO 2012, доступно по адресу: http://cbo.gov/sites/default/files/cbofiles/attachments/01–31–2012_Outlook.pdf (дата обращения 05.03.2012). См. следующую ссылку о том, почему эти цифры были столь недооценены в вопросах трат на военные действия.

10. Мы с Линдой Билмс в книге *The Three Trillion Dollar War* подсчитали, что совокупные траты на военные действия в период с 2003 по 2008 год составят порядка $600 млрд. Значительную часть этой суммы фактически составили траты на скрытые издержки ведения войны.

11. См.: «Defence Costs», *Economist*, 08.06.2011, доступно по адресу: http://www.economist.com/blogs/dailychart/2011/06/military-spending (дата обращения 07.03.2012). Более подробное раскрытие темы – см.: Bilmes and Stiglitz, *The Three Trillion Dollar War.*

12. См.: «Lockheed F-35 Cost Controls in $662 Billion Defense Bill», *Businessweek*, 15.12.2011, доступно по адресу: http://www.businessweek.com/news/2011–12–15/lockheed-f-35-cost-controls-in-662-billiondefense-bill.html.

13. См. обсуждение в главе 3.

14. По оценкам CBO, см. с. 117 в «The Budget and Economic Outlook: Fiscal Years 2012 to 2022», CBO 2012, доступно по адресу: http://cbo.gov/sites/default/files/cbofiles/attachments/01–31–2012_Outlook.pdf (дата обращения 05.03.2012).

15. Правительству США было выгодно наличие пузыря до тех пор, пока он скрывал реальное положение дел в финансовом секторе. Также он был выгоден и для среднего американца: некоторое количество возвратных платежей от приобретенного капитала существовало именно за счет пузыря. Однако после четырех действий, описанных выше, в экономике все равно продолжал расти дефицит бюджета. Помимо этого, инфляция

в сфере здравоохранения увеличилась по сравнению с запланированным уровнем.

16. Разумеется, урезание налогов на доходы от капитала было лишь частью сюжета о пузыре на рынке недвижимости. Важную роль также играли правовое регулирование и низкие процентные ставки.

17. См.: Anton Korinek and J.E. Stiglitz, «Dividend Taxation and Intertemporal Tax Arbitrage», *Journal of Public Economics* 93 (2009): 142–159. Защитники преферентной системы налогообложения на дивиденды имели в своем запасе важный аргумент: несправедливо облагать налогами и корпоративные прибыли, и дивиденды. На самом деле преферентное налогообложение распространялось лишь на те компании, которые действительно платили налоги, впоследствии эти ограничения были сняты. Результатом стали едва ли не бóльшие показатели неравенства – прибыли, свободные от уплаты налогов на корпоративные прибыли, облагались намного меньшей процентной ставкой налога, чем прибыли обычных работников.

18. Актуальная неэффективность от муниципального налогообложения была меньше, чем гипотетические предположения о ней. См.: Jordan Eizenga and Seth Hanlon», Tax Expenditure of the Week: Tax-Exempt Bonds», от 2 марта 2011, веб-сайт Центра Развития Америки (Center for American Progress) – http://www.americanprogress.org/issues/2011/03/te030211.html (дата обращения 05.03.2012), а также: T.J. Atwood, «Implicit Taxes: Evidence from Taxable, AMT, and Tax-Exempt State and Local Government Bond Yields», *Journal of the American Taxation Association* 25, no. 1 (2003): 1–20.

19. См.: Henry George, *Progress and Poverty: An Inquiry into the Causeof Industrial Depressions and of Increase of Want with Increase of Wealth: The Remedy* (1879). Совместно с Ричардом Арноттом (Richard Arnott) я показывал наличие условий, при которых 100-процентная налоговая ставка на ренту была, фактически, оптимальной. См. нашу работу «Aggregate Land Rents, Expenditure on Public Goods and Optimal City Size», *Quarterly Journal of Economics* 93, no. 4 (November 1979): 471–500. Существует единственная квалификация, которая важна в тех условиях, когда производители не могут адекватно оценить те риски, на которые они идут. Правительство не должно в полной мере полагаться на налог на землю или любой другой вид налогообложения с фиксированными ставками, потому как это может привести к тяжкому бремени – по сравнению с теми высочайшими доходами, которые получались в самые кризисные годы, и самыми низкими доходами в наиболее благоприятное время. См.: K. Hoff, «Land Taxes, Output Taxes, and Sharecropping: Was Henry George Right?», *World Bank Economic Review* 5 (1991): 93–112; и X. Meng, N. Qian и P. Yared, «The Institutional Causes of China's Great Famine», Yale University manuscript, 2010, доступно по адресу: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1671744 (дата обращения 05.03.2012).

20. Стоимость подобных ресурсов могла быть разделена на две части: рента плюс стоимость изъятия из процесса производства.

21. Возможна даже распродажа этих активов с аукциона с целью убедиться в их наибольшей стоимости. Обеспечение Министерства сельского хозяйства для уверенности в своих действиях включало в себя принятие специального закона в 1995 году, однако он никогда не вступал в силу.

22. Как мы уже упоминали ранее, сильная сторона подобных субсидий состоит в том, что они могут увеличить процент занятых на рынке труда людей. Но, как мы говорим сейчас, ответственность за поддержание экономики на уровне полной занятости лежит в области принятия решений макроэкономики (монетарная и фискальная сферы). Если макроэкономическая политика функционирует надлежащим образом, экономика без субсидий и с полным рынком занятости может иметь место. В противном случае нам не удастся добиться экономического благополучия даже при наличии этих субсидий.

23. Мультипликатор сбалансированного бюджета оптимально воспринимается сообществом. Однако, если налоги увеличиваются для богатых, которые, наоборот, стараются сэкономить больше, рост трат на налоги сфокусируется на деятельности с высоким показателем мультипликатора, например инвестициях в образование, где мультипликатор сбалансированного бюджета может быть намного выше.

24. Члены комиссии отдают больше в соответствии с нуждами прогрессивной системы налогообложения, однако они всегда отдают предпочтение менее прогрессивной системе. Они приводят иллюстративный анализ дистрибуции (который делает акцент только на изменении индивидуальных налоговых ставок, а не на том, какое общее влияние изменение ставок на корпоративные прибыли оказывает на урезание в доплатах). Более половины из растущих выплат по налогам идет от 1 процента верхушки.

25. Для менее крупных корпораций налоговая ставка увеличивается согласно их прибылям.

26. Более традиционное рассмотрение этого вопроса см. в: J.E. Stiglitz, *The Economics of the Public Sector*, 3rd ed. (New York: Norton, 2000). Более серьезный теоретический анализ – в работе: Joseph E. Stiglitz, «Taxation, Corporate Financial Policy, and the Cost of Capital», *Journal of Public Economics* 2 (February 1973): 1–34.

27. Комиссия Боулза–Симпсона в своем финальном докладе была более осторожна в оценках. Она утверждала, что в новое налоговое законодательство «должны быть включены условия (временные или постоянные) для ставок по кредитам для принципиальных заемщиков; страховка для работников; отчисления на благотворительность и пенсионные сбережения».

28. Очевидно, что в наиболее густонаселенных районах – домовладение в которых как раз улучшает общение, коллективный дух, повышает явку избирателей, активизирует коллективную деятельность – ставки по ипотечным кредитам не будут повышать цену домовладения, а могут даже, на самом деле, снижать ее. Поскольку предложение недвижимости в таких условиях не является эластичным, бóльшая часть кредитов уже включена в стоимость недвижимости в этих районах. См.: C.A. Hilber and T.M. Turner, «The

Mortgage Interest Deduction and Its Impact on Homeownership Decisions», SERC Discussion Papers, 55, London School of Economics, 2010, доступно по адресу: http://personal.lse.ac.uk/hilber/hilber_wp/Hilber_Turner_2010_08.pdf (дата обращения 05.03.2012).

29. Бо́льшая часть предложений действительно принимало это во внимание, отложив реализацию его сокращения, но лишь на короткое время, может быть потому, что они имели чересчур оптимистичный взгляд на восстановление. По Боулзу–Симпсону сокращение начинается в 2012 году. Во время сдачи этой книги в печать CBO предположил, что американская экономика не вернется к уровню полной занятости к 2018 году, а федеральные власти видят картину еще более пессимистичной; говорят о том, что ставки процента останутся на нулевом уровне до конца 2014 года.

30. В качестве очевидного примера приведем налог на кредит для большинства корпораций, которые инвестируют в фирмы, чтобы те инвестировали в сами корпорации, тем самым обеспечивая их новыми средствами для дальнейшего инвестирования.

31. В мире совершенной конкуренции снижение цен зависит от немилосердно предельных издержек, но предельные издержки столь же безжалостно сводятся к низшему уровню в результате освоения современных технологий. Однако, по множеству причин, конкуренция в секторе здравоохранения, а особенно в сфере медицинского страхования, далека от совершенной. Одна из причин, по которой в частном секторе так высоки транзакционные издержки, состоит в том, что компании затрачивают невероятное количество усилий для того, чтобы «снять сливки» – с целью убедиться, что они страхуют здоровых людей или тех, кто существенно здоровее, чем средний гражданин. Другая причина состоит в том, что при наличии дополнительных прибылей компании тратят значительное число ресурсов для привлечения потребителей, то есть на рекламу.

32. Многие из этих рекомендаций согласуются с теми, что даны в докладе Боулза–Симпсона.

33. Гари Энгельгардт (Gary Engelhardt) и Джонатан Грубер (Jonathan Gruber) считают, что рост показателей социальной защиты населения может объяснить падение уровня бедности в период с 1960 по 2000 год на 17 пунктов. См.: «Social Security and the Evolution of Elderly Poverty», NBER Working Paper 10466 (2004).

34. Thomas Ferguson and Robert Johnson, «A World Upside Down? Deficit Fantasies in the Great Recession», Roosevelt Institute Working Paper no. 7, 2010.

35. Программы здравоохранения президента Обамы содержат целый ряд пунктов, призванных снизить стоимость медицинских услуг. Однако говорить об эффективности этих программ еще рано.

36. И это, по большей части, правда: даже при условии обещанных сокращений в разумном виде, они могут стать серьезным препятствием для развития экономики сейчас.

37. Один из вариантов, которые предлагают некоторые серьезные экономисты, состоит в том, что эти люди не являются безработными в действительном смысле: они лишь «наслаждаются» наличием у них свободного времени. Как правило, тот, кто праздно проводит время, должен быть счастлив, а это – вовсе не то состояние, которое характерно для безработных. Однако в данном ключе речь идет не об экономическом, а о психологическом измерении проблемы.

38. Разумеется, эти условия лучше, чем во время рецессии, когда на каждую позицию приходилось по семь соискателей. (По данным Бюро статистики труда – http://www.bls.gov/news.release/jolts.htm). Например, когда McDonald's объявил о наборе 50 тысяч сотрудников, заявки подали порядка миллиона человек! См.: Leslie Patton, «McDonald's Hires 62,000 in U.S. Event, 24% More Than Planned», *Bloomberg*, 28.04.2011, доступно по адресу: http://www.bloomberg.com/news/2011–04–28/mcdonald-s-hires-62–000-duringnational-event-24-more-than-planned.html (дата обращения 05.03.2012).

39. Действительно, существует аргумент, согласно которому страхование безработицы может значительно ухудшить эффективность рынка труда, где наименее желанный работник может покинуть его скорее. В этом случае получивший работу может лучше с ней справляться. Отсылаю читателей к работам Джорджа Акерлофа.

40. Рост реального ВВП на 2010 год (в процентном соотношении к предыдущему году): Соединенные Штаты (2,9), Швеция (5,3), Германия (3,5). Рост занятости (в процентном соотношении к предыдущему году) на 2010 год: Соединенные Штаты (–0,6), Швеция (1,0), Германия (0,5). См. данные OECD, доступно по ссылке: http://www.oecd.org/document/22/0,3746, en_2649_39023495_43221014_1_1_1_1,00.htmltaxes. В главе 4 мы дали попытку объяснить значительные кратко- и долгосрочные перспективы социальной защиты населения: бóльший уровень риска, значительные показатели стабильности и бóльшая поддержка принятия таких политических решений, как открытая торговля, которая, при нормальных условиях функционирования, может серьезно улучшить положение дел в экономике, что, безусловно, позитивно скажется на долгосрочном развитии.

41. Для тех, кто против общественных инвестиций, требующих дополнительных условий, не существует альтернатив. Однако, как мы упоминали ранее, широко распространяются практики инвестирования в институты инфраструктуры – например, в образование или фундаментальные исследования.

42. В дополнение к этому можно привести целый ряд стран с гибкими процентными ставками, ведь низкие ставки дают серьезный рост показателям экспорта. В этом отношении показатели Соединенных Штатов слишком высоки: если кризис в Европе начнет принимать более серьезные обороты, то, например, евро может понизиться и будет равен доллару, а сами Штаты начнут испытывать серьезные проблемы с экспортом.

43. См.: Arjun Jayadev and Mike Konczal, «The Boom Not the Slump: The Right Time for Austerity», Roosevelt Institute, 23.08.2010: и Alberto Alesina and Silvia Ardagna, «Large Changes in Fiscal Policy: Taxes Versus Spending», NBER Working Paper, no. 15438, 2009. МВФ приходит к аналогичным заключениям. См. также: Olivier J. Blanchard, David Romer, Michael Spence and Joseph E. Stiglitz, eds., *In the Wake of the Crisis: Leading Economists Reassess Economic Policy* (Cambridge: MIT Press, 2012), и в особенности – статью: Robert Solow, «Fiscal Policy», pp. 73–76. См. также: Jaime Guajardo, DanielLeigh and Andrea Pescatori, «Expansionary Austerity: New InternationalEvidence», IMF working paper, July 2011.

44. См.: Domenico Delli Gatti, Mauro Gallegati, Bruce C. Greenwald, Alberto Russo and Joseph E. Stiglitz, «Sectoral Imbalances and Long Run Crises», доклад на встрече Международной Экономической Ассоциации в Пекине, июль 2011. Об этом же см.: J.E. Stiglitz, «The Book of Jobs», *Vanity Fair*, January 2012, pp. 28–32, доступно по адресу: http://www.vanityfair.com/politics/2012/01/stiglitz-depression-201201 (дата обращения 05.03.2012).

45. См.: Sumner H. Slichter, «The Downturn of 1937», *Review of Economic Statistics* 20 (1938): 97–110; а также: Kenneth D. Roose, «The Recession of 1937–1938», *Journal of Political Economy* 56, no. 3 (июнь 1948): 239–248; и E. Cary Brown, «Fiscal Policy in the 'Thirties: A Reappraisal», *American Economic Review* 46, no. 5 (December 1956): 857–879.

46. Как мы уже говорили, состояние финансового сектора далеко от нормального. Многие мелкие банки, ответственные за бо́льшую часть кредитов предприятиям малого и среднего бизнеса, до сих пор сталкиваются с целым рядом проблем. Однако, несмотря на это, в общем показатели рынка недвижимости существенно близки к докризисным цифрам.

47. И все это в значительной степени влияет на суждения о том, что ценность в политических баталиях получает более сильный, долгосрочный и более комплексный стимул. Его критическая слабость состояла в том, что третья его часть (выплаты) шла на снижение налоговых ставок, которое ранее уже показало свою неэффективность (имеются в виду действия президента Буша в 2008 году). Для более подробного рассмотрения вопроса см.: J.E. Stiglitz, *Freefall* (New York: Norton, 2010).

48. По мере развития кризиса официальные лица становятся все более осторожными в своих заявлениях. Заявление Федеральной резервной системы о том, что процентная ставка ожидаемо будет находиться на нулевом уровне, по крайней мере до конца 2014 года, говорит о том, что спад, которого так надеялись избежать, не прекратится в течение семи лет (напомним, что рецессия началась в декабре 2007 года).

49. Во время продолжительного недоиспользования производственных мощностей нужно беспокоиться не только о непосредственном воздействии расходов на экономику страны, но также об эффектах, которые наступят через 2–3 года, когда экономика все еще будет находиться в ослабленном состоянии. Не потраченное сегодня непременно найдет

свое применение в последующие годы для стимулирования экономики, а осознание этого позволяет дать старт экономике сегодня. См.: Neary и J.E. Stiglitz, «Toward a Reconstruction of Keynesian Economics: Expectations and Constrained Equilibria», *Quarterly Journal of Economics* 98, suppl. (1983): 199–228. Более того, одна из причин, мешающих обеспечить круговорот денежных средств и рост ВВП, – это «утечки», траты за рубежом. Когда другие страны (например, в Европе) так же слабеют, тратя за границей собственные прибыли, они влияют друг на друга, сливая деньги на импорт, включая в том числе товары из Соединенных Штатов. Однако некоторые всерьез заинтересованы в так называемом долгосрочном *глобальном* мультипликаторе, нежели в краткосрочных национальных аналогах. Эти мультипликаторы должны быть больше, причем примерно в полтора раза больше, чем используемые сейчас. См. доклад ООН: «Report of the Commission of Experts of the President of the United Nations General Assembly on Reforms of the International Monetary and Financial System» (эта комиссия экспертов известна как «Комиссия Стиглица»), New York: United Nations, September 2009, опубликовано: *The Stiglitz Report* (New York: New Press, 2010). С более новыми данными по вопросу можно познакомиться в статье: Jonathan A. Parker, «On Measuring the Effects of Fiscal Policy in Recessions», *Journal of Economic Literature* 49 no. 3 (2011): 703–718. Многие из статистических исследований говорят о том, что маленький мультипликатор слабо отражает ситуацию, а полагаться следует на те периоды, в которые экономика показывала наибольшие показатели полной занятости и/или те, когда монетарные действия имели положительный эффект – в том числе повышение процентных ставок. Трудность состоит в том, что периоды долгих и глубоких спадов (Великая депрессия или Великая рецессия) довольно редки, что затрудняет эффективный статистический анализ.

50. Среди консерваторов существует традиционный аргумент против расходования дефицита, состоящий в том, что антиципация в сфере налогообложения в будущем приведет к увеличению сбережений, подобно тому, как сегодняшние рабочие готовятся к тяготам будущего налогового бремени, на которое не сможет повлиять совокупный спрос. Этот аргумент носит название теоремы эквивалентности Рикардо – Барро – по имени гарвардского профессора Роберта Барро, которую он описал в своей работе «On the Determination of the Public Debt», *Journal of Political Economy* 87, no. 5 (1979): 940–971. Однако последующая работа «On the Relevance or Irrelevance of Public Financial Policy», в *The Economics of Public Debt: Proceedings of a Conference Held by the International Economic Association at Stanford, California* (London: Macmillan Press, 1988), pp. 4–76, старается объяснить, почему результаты становятся верными лишь при определенных условиях, например, при совершенном рынке капитала или совершенном уровне альтруизма нескольких поколений. Фактически, когда президент Буш понизил налоговые ставки для богатой прослойки и дефицит бюджета увеличился, сбережения домохозяйств стали падать, что доказывало утверждения, обратные теории эквивалентности.

Глава 9. Макроэкономическая политика и центробанк: созданные 1 процентом для 1 процента

1. Соколы инфляции – люди, ответственные за принятие решений при монетарной политике, которые раздувают скандал даже из-за малейшего повышения показателей инфляции, – придерживаются позиции сохранения экономики на ее начальных позициях; по их мнению, малейший рост инфляции может столкнуть экономику в пропасть еще большей инфляции. Однако, по статистическим данным *Economic Report of the President* (1997), это мнение лишено рационального основания.

2. Критики этого положения скажут, что указывать, как и что после кризиса, – дело неблагодарное, так как наше понимание всегда лучше после совершенного. Однако дело в том, что многие сочувствующие (в том числе и я) указывали на последствия столь высокого роста инфляции еще до кризиса.

3. Отчасти это происходит потому, что процентные ставки столь низки, что доходы на капитал также не являются высокими; отчасти потому, что высокий уровень безработицы негативно давит на сам рынок труда; отчасти потому, что крупнейшие американские компании зарабатывают так много именно за рубежом, включая рынки ценных бумаг, быстро восстанавливающиеся из кризисной ситуации. Некоторые могут сказать, что от крушения финансовых рынков и рынков ценных бумаг сильнее всего страдают самые богатые, так как они теряют больше, чем представители среднего и низшего классов. Однако статистика, данная ранее, говорит о том, что бóльшие потери терпят представители афроамериканского и испаноязычного населения.

4. См.: Jason Furman and Joseph E. Stiglitz, «Economic Consequences of Income Inequality» в *Income Inequality: Issues and Policy Options: A Symposium* ([Kansas City]: Federal Reserve Bank of Kansas City, 1998), pp. 221–263, доступно по адресу: http://www.kc.frb.org/publicat/sympos/1998/s98stiglitz.pdf (дата обращения 30.03.2012).

5. «В несельскохозяйственном секторе Соединенных Штатов средняя часовая оплата труда росла на треть процента каждый год в период с 1985 по 2003 год, в то время как продуктивность работников росла на 1,73 процента в год за аналогичный период». Peter Harrison, «Median Wages and Productivity Growth in Study of Living, Canada and the UnitedStates», Center for Study of Living Standards Research Note 2009–2, July 2009. Наблюдается значительный кумулятивный эффект: рассматривая только период с 1989 по 2011 год, в то время как производительность (в частном секторе, а также на уровне штатов и федеральном уровне) выросла более чем на 60%, оплата труда увеличилась лишь на 20%. См.: Heidi Shierholz и Lawrence Mishel, «Sustained, High Joblessness Causes Lasting Damage to Wages, Benefits, Income, and Wealth», Economic Policy Institute, 31.08.2011. Эти же авторы дали более детальное описание положения дел в сфере

оплаты труда в своей работе: «The Sad But True Story of Wages in America», Economic Policy Institute, Issue Brief no. 297, 14.03.2011.

6. Средняя почасовая оплата труда по всем направлениями (с учетом инфляции) в 2007 году была ниже, чем в 2001-м (эти данные основаны на статистике Бюро статистики рынка труда).

7. Для изучения истории вопроса о минимальном размере оплаты труда см. сайт Министерства труда: http://www.dol.gov/whd/minwage/chart.htm.

8. В среднем, в отсутствие рецессии, когда преимущества имеют временный характер повышения (зачастую в условиях конкуренции), только 25% безработных получали помощь, и эта помощь замещала порядка половины их потерянного дохода. (По данным Центра бюджетной политики, «Introduction to Unemployment Insurance», от 16 апреля 2010). Соединенные Штаты проводят политику менее выгодного страхования представителей беднейших классов, чем другие развитые страны. Например, США выплачивают страховку по безработице только в течение шести месяцев, меньше платят только Италия и Чехия; Франция выплачивает страховку 23 месяца, Германия – 12, а Дания – в течение 4 лет (из данных OECD Employment Outlook, 2006, p. 60). В терминологии ставки замещения (доли нормального дохода, которая замещается страховкой по безработице) Соединенные Штаты также не занимают высоких позиций: в течение первого года безработицы ставка замещения во Франции составила 67,3%, в Германии – 64,9%, в Дании – 72,6%, а в США – всего 44,9% (из данных OECD Employment Outlook, 2011, p. 40).

9. См.: Gretchen Morgenson, «0.2% interest? You Bet We'll Complain», *New York Times*, 04.03.2012, доступно по адресу: http://www.nytimes.com/2012/03/04/business/low-rates-for-savers-are-reason-for-complaintfair-game.html (дата обращения 05.03.2012).

10. Некоторые из экономистов – как, скажем, экономист из Колумбийского университета Майкл Вудфорд (Michael Woodford), см.: «Bernanke Needs Inflation for QE2 to Set Sail», *Financial Times*, 11.10.2010, доступно по ссылке: http://www.ft.com/intl/cms/s/0/4d54e574-d57a-11df-8e86–00144feabdc0.htmlaxzz1oHWZWjKv (дата обращения 05.03.2012) – предполагают, что Федеральный резерв взял на себя обязательство поддерживать инфляцию на заданном уровне. С инфляцией, скажем, в 4% и процентной ставкой в 0% действительная процентная ставка составит минус 4%. С этой точки зрения появляется причина, препятствующая восстановлению экономики – «нулевая граница» процентной ставки. Я нахожу это объяснение неубедительным, даже не принимая в расчет трудности сохранения инфляции в пределах нормы. Анализ только наглядно выражает объяснение того, почему столь низкие процентные ставки могут в серьезной мере снизить совокупный спрос. Ситуация в США сейчас сильно отличается от той, которая имела место во времена Великой депрессии, когда непомерно быстрое снижение цен означало, что реальные процентные ставки очень высоки. Уровень процентных ставок уже имеет негативный эффект, и это

не настраивает на оптимистический лад. Защитники таких мер (и других проявлений подобной политики, например, установление номинального ВВП), как правило, чрезмерно акцентируют свое внимание на процентных ставках относительно определенного уровня экономической деятельности. См.: Bruce Greenwald и J.E. Stiglitz, *Towards a New Paradigm in Monetary Economics* (Cambridge: Cambridge University Press, 2003).

11. Уровень потребления представителей бедных слоев и среднего класса, как мы упоминали ранее, определен их ресурсами, однако это утверждение неверно для представителей верхушки, у которых уровень потребления совершенно не связан с тем, сколько они зарабатывают.

12. Этим анализом и прозрением в правильном направлении по этому вопросу я премного обязан Мигелю Морину (Miguel Morin).

13. Это включает в себя определенную степень риска – долгосрочные ценные бумаги могут много потерять в цене.

14. *Bloomberg* в более традиционном ключе подсчитал, что легкий доступ к Федеральному резерву подарил банкам порядка $13 млрд, *Bloomberg Markets Magazine*, доклад в январском выпуске 2012 года. См.: Bob Ivry, Bradley Keoun and Phil Kuntz, «Secret Fed Loans Gave Banks $13 Billion Undisclosed to Congress», доступно по адресу: http://mobile.bloomberg.com/news/2011–11–28/secret-fed-loans-undisclosed-to-congress-gave-banks-13-billion-in-income (дата обращения 05.03.2012).

15. Банки в течение долгого времени имели одно важное требование – минимальная пропорция гибкого финансирования, необходимого им для сохранения баланса. Объяснение Федерального резерва того, почему в 2008 году он выбрал выплаты процентных ставок, нежели плату по депозитным счетам, опубликовано на сайте: http://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/ior_faqs.htm4 (дата обращения 05.03.2012). Для более подробного рассмотрения информации по резервным фондам см. веб-сайт Федерального резервного банка: http://research.stlouisfed.org/fred2/series/EXCRESNS (дата обращения 05.03.2012).

16. Совместно с Брюсом Гринуолдом в работе *Towards a New Paradigm in Monetary Economics* мы отстаивали мнение о роли процентной ставки, которая была сильно преувеличена деятельностью центральных банков. В некоторых других случаях была переоценена доступность кредитования. Выплата банкам резервов одновременно сохраняет процентную ставку для будущих потребителей и уменьшает доступность для них кредитов. По обоим каналам можно добиться разных последствий.

17. Глава 6 дает подробное описание того, как воспринимается деятельность банков – должны ли мы делать то, что делаем, и будет ли это выгодно для всей экономики?

18. Для более подробного изучения вопроса см.: http://projects.propublica.org/bailout/list/index.

19. Между 2009 годом и февралем 2012 года 398 банков обанкротились. См.: https://www.fdic.gov/bank/individual/failed/banklist.html.

20. На 30 сентября 2011 года (последние доступные данные) «Проблемный список» FDIC составляли 844 банка с активами в размере $339 млрд. См.: FDIC Quarterly Banking Profile and Federal Deposit Insurance Corporation, Failed Bank List, доступно по адресу: http://www2.fdic.gov/qbp/2011sep/qbp.pdf (дата обращения 24.02.2012).

21. Вероятно, самой важной мерой дерегулирования была осуществленная в 1999 году во время президентства Клинтона отмена той части Закона Гласса–Стиголла от 1933 года, которая разделяла инвестиционные банки (ответственные за управление средствами состоятельных людей и корпораций) и коммерческие банки. Эта отмена, известная как Закон о помощи Citigroup, получила такое название потому, что узаконила, сделала легитимным слияние кредитных услуг Ситибанка с услугами, связанными с ценными бумагами и страхованием, которое произошло в 1998 году. Во время дебатов в палате представителей Джон Дингелл (John Dingell) высказал предположение о том, что этот закон даст банкам возможность обрести статус «слишком большие, чтобы потерпеть крах», а это, в свою очередь, приведет к необходимости их спасения федеральным правительством. Как глава Комиссии экономических советников в период с 1995 по 1997 год я находился в строгой оппозиции этой ситуации, потому как при этом существовал риск конфликта интересов и риск создания новой, ориентированной на риск, культуры банковских структур по сравнению с более традиционными консервативными банками. Все три проблемных пункта осуществились. Как бы Гринспен ни сопротивлялся этому, не похоже, чтобы его ожидания оправдались. Роль главы Федерального резерва в ситуации регулирования деривативов задокументирована серьезным образом. См.: J.E. Stiglitz, *Freefall* (New York: W.W. Norton, 2010), и Stiglitz, *The Roaring Nineties* (New York: W.W. Norton, 2003), а также ссылки, указанные здесь.

22. См., например, Alan Greenspan, речь на Credit Union National Association 2004 Governmental Affairs Conference, Washington, DC, от 23 февраля 2004 г.

23. Дин Бейкер (Dean Baker) и Тревис Мак-Артур (Travis McArthur) оценили различие между процентными ставками банков, слишком больших, чтобы потерпеть крах, и способных повысить свой капитал таким образом, и ставками банков поменьше, которые повысили свои активы с 0,29 (показатели за семь лет до кризиса) до 0,78 процентных пунктов за срок всего лишь в несколько месяцев после спада. Это, как утверждают исследователи, обнаруживает, что банки осознают, что слишком большие структуры становятся инструментами «официальной политики правительства» и могут рассчитывать на «субсидии государства в размере $34,1 млрд в год – это получают 18 банков, которые за первый квартал 2009 года получили порядка $100 млрд». Baker and McArthur, «The Value of the 'Too Big to Fail' Big Bank Subsidy», Center for Economic and Policy Research, September 2009, доступно по адресу: http://www.cepr.net/documents/publications/too-big-to-fail-2009–09.pdf (дата обращения 05.03.2012). В январе 2010 года президент Обама обсудил возможность введения налога, чтобы возместить эти

преимущества. Он не преследовал эту цель в качестве главной, вероятно, столкнувшись с сильной оппозицией банков (и, возможно, многих членов президентской администрации).

24. Существует огромное количество работ относительно данного вопроса, ссылки на которые мы давали в этой главе. Моя собственная позиция ясно обозначена в моей лекции в честь одного из величайших экономистов двадцатого века и первого лауреата Нобелевской премии по экономике Яна Тинбергена (Jan Tinbergen), прочитанной в Центральном банке Нидерландов: «Central Banking in a Democratic Society», *De Economist* 146, no. 2 (июль, 1998): 199–226. См. также: Alex Cukierman, *Central Bank Strategy, Credibility, and Independence* (Cambridge: MIT Press, 1992); и J. Furman, «Central Bank Independence, Indexing, and the Macroeconomy», неопубликованная рукопись 1997 года.

25. Для более детального рассмотрения проблемы см. главу 3.

26. Эдвард М. Грамлих (Edward M. Gramlich) не только предсказал формирование мыльного пузыря на рынке недвижимости и его крах, но и предложил ряд мер по избежанию ряда проблемных моментов. Со своей стороны, федеральное правительство не предприняло ничего. См. его книгу: *Subprime Mortgages: America's Latest Boom and Bust* (Washington, DC: Urban Institute, 2007).

27. Эта позиция соединяла в себе политический и идеологический взгляды. Для более подробного рассмотрения аргументов в защиту этой позиции см. главу 8.

28. Реформа регулирования Додда – Франка 2010 года оказала положительное влияние на государственное управление.

29. «Remarks by Governor Ben S. Bernanke», October 2004, доступно по адресу: http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2004/20041007 2/default.htm.

30. Аргумент, который часто приводится для защиты сокрытия информации, тормозящего развитие рынка, также может выступать против банков, берущих займы у федерального правительства. Однако важный момент в данном случае состоит в том, что сокрытие информации осуществляется в течение долгого времени после транзакции. Кроме того, рынок капитала не может функционировать должным образом в отсутствие релевантной информированности. Защитники такого обращения с информацией стоят на позициях той политики, которая детерминирует рыночные отношения.

31. Компания JPMorgan Chase получила ряд преимуществ при крахе Bear Stearns. В другом примере комплексного управления Стивен Фридман стал председателем Федерального резервного банка Нью-Йорка в январе 2008 года, и одновременно с этим был членом правления Goldman Sachs и имел значительное количество акций этой корпорации. Он подал в отставку в мае 2009 года после очевидного конфликта интересов (включая гонку за акциями, которая обеспечила ему $3 млн прибыли). См.: Joe Hagan, «Tenacious G», *New York*, 26.07.2009, доступно по адресу: http://nymag.com/news/business/58094/ (дата обращения 28.03.2012); а также:

Kate Kelly and Jon Hilsenrath, «New York Fed Chairman's Ties to Goldman Raise Questions», *Wall Street Journal*, 04.05.2009, p. A1.

32. См., например: Binyamin Applebaum and Jo Craven McGinty, «The Fed's Crisis Lending: A Billion Here, a Thousand There», *New York Times*, 31.03.2011, доступно по адресу: http://www.nytimes.com/2011/04/01/business/economy/01fed.html (дата обращения 05.03.2012). Из статьи: «И ФРС помогла спасти некоторые из крупнейших банков в Европе, перекачивая крайне необходимые доллары в свои американские дочерние компании. На самом деле, самым большим заемщиком из программы ФРС был Dexia, франко-бельгийский банк, получивший более $30 млрд в непогашенных кредитах из программы с конца 2008 по начало 2009 года».

33. Ключевое назначение центрального банка (таких, как Федеральная резервная система) — действовать как заемщик в качестве последнего прибежища для всех банков внутри страны в той ситуации, когда никто больше не в состоянии им помочь (что в значительной мере ограничивает их ответственность), тем самым Федеральный резерв старается обеспечить ликвидность их активов.

34. 27 марта 2007 года Бернанке выступал перед конгрессом с речью: «Несмотря на беспорядок в сфере ипотечного кредитования, создавший несколько серьезных финансовых проблем для многих граждан и их семей, импликация этих аспектов развития была менее ясна, чем аналогичная ситуация на рынке недвижимости. Текущее давление кредитных стандартов, с учетом ответов и вызовов рыночной системы, может понизить в какой-то мере эффективный спрос на недвижимость. В этом смысле, однако, влияние на более широкий спектр экономических проблем и финансовых рынков оказывается полным своих смыслов. В особенности — кредиты первоочередным заемщикам и фиксированные кредиты всем остальным улучшат ситуацию в экономике, если при этом ставки правонарушений будут низки. Мы будем пристально следить за этим и в дальнейшем». См.: «Chairman Ben S. Bernanke: The Economic Outlook: Before the Joint Economic Committee, U.S. Congress», доступно по ссылке: http://www.federalreserve.gov/newsevents/testimony/bernanke20070328a.htm (дата обращения 24.02.2012).

35. Есть и другие важнейшие институциональные реформы, которые представляются более эффективными для монетарной политики. Новомодная доктрина, сохраняющаяся в экономической теории, при которой происходит институциональное разделение для достижения различных целей под контролем различных инструментов. С этой точки зрения, центральный банк должен сфокусировать свое внимание на уровне инфляции и таком инструменте выбора, как процентная ставка. Фискальная политика должна заниматься сферой занятости, используя инструментарий налогообложения и политику социальной защиты. К сожалению, эта простота проявляется лишь на теоретическом срезе, а в условиях реальной экономики упомянутого разделения достичь невероятно трудно и необходима серьезная степень координации. Зачастую желательно использование сразу

нескольких инструментов для достижения одной-единственной цели. Кредитные процедуры банков часто испытывают влияние регуляторных требований и уровня процентных ставок; а также количественных ограничений (например, снижения ставок в сфере недвижимости), которые могут быть едва ли не самым эффективным инструментом контроля, чем просто ставка процента.

36. Потеря чувства национального суверенитета, которая характеризует современные европейские государства, что отразил Джулио Тремонти (Giulio Tremonti), министр финансов Италии того времени, в докладе на встрече министров финансов европейских стран. Его цитировали, когда в августе его правительство получило два письма с угрозами: одно – от группы террористов, а другое – от Европейского центробанка (ЕЦБ). «Письмо от ЕЦБ было хуже». Из статьи Marcus Walker, Charles Forell and Stac Meichtry, «Deepening Crisis over Euro Pits Leader against Leader», *Wall Street Journal*, 30.12.2011.

37. Альтернативное объяснение того, что ЕЦБ знает, что финансовым системам не хватает прозрачности, и знает, что инвесторы в курсе того, что они не могут влиять на текущее положение дел, которое могло бы встряхнуть кредитный рынок после коллапса банка Lehman Brothers в сентябре 2008 года. ЕЦБ должен был настоять на большей прозрачности – действительно, это должно было бы стать одним из главных уроков 2008 года. Регуляторам следовало не позволять банкам спекулировать, что наблюдалось прежде; во всяком случае, они должны были потребовать, чтобы банки сначала покупали страховку, а уж потом настаивать на реструктуризации кредитов – и таким образом, чтобы окупить страховку. Кажется, одним аргументом (по крайней мере, на первый взгляд) было: ставить на первое место интересы общества. Ведь «насильственная» реструктуризация кредитов может привести к «финансовой инфекции», распространяющейся на такие большие экономики еврозоны, как Италия, Испания и даже Франция, и вызывающей резкое удорожание кредитов. Но здесь уместен вопрос о том, почему, собственно говоря, вынужденная реструктуризация должна вызвать более сильную заразу, чем добровольная реструктуризация сопоставимой глубины? Напротив, если банковская система хорошо регулируется – с банками, суверенно приобретающими страховку, – то недобровольная реструктуризация должна возмущать финансовые рынки менее. Другое объяснение состоит в том, что, настаивая на ее добровольности, ЕЦБ, возможно, пытается обеспечить, чтобы реструктуризация была не слишком глубокой. Причина беспокойства кроется, видимо, в том, что если Греция выйдет из кризиса с глубокой вынужденной реструктуризацией, у других стран появится соблазн попробовать сделать так же. Финансовые рынки, обеспокоенные этим, сразу же повысят процентные ставки на стоимость риска других стран еврозоны, больших и малых. Но страны высокого риска уже были отрезаны от финансовых рынков, так что возможность панической реакции весьма ограничена. Более того, соблазн сделать это появился бы у них только в том случае, если бы Греции с реструктуриза-

цией стало действительно лучше, чем без нее. Это верно, но об этом нет новостей. В конце концов, реструктуризация стала триггером кредитного состояния, и это не нанесло травмы финансовым рынкам — беспокойства ЕЦБ оказались необоснованными.

38. 15 июля 2011 года Европейская банковская администрация (ЕВА) в качестве стресс-теста дала Dexia чистое карантинное свидетельство (http://www.bloomberg.com/news/2011—10—13/no-1-financial-strength-rankingspells-doom-commentary-by-jonathan-weil.html). 4 октября 2011 года акции Dexia упали на 22%. 10 октября 2011 года Dexia обанкротилась. (http://online.wsj.com/article/SB1000142405297020363310457662072070550 8498.html). Позиция ЕЦБ по этому вопросу оставалась неопределенной. Оказалась ли кредитная история предопределенной секретным комитетом Международной Ассоциацией защиты дилеров (International Securities Dealers Association, ISDA), который можно описать как кооперативную группу (картель) создателей деривативов, многие из которых имели сильнейший интерес в будущем доходе. Они (или их наниматель) могут получать и отдавать миллиарды. Один из членов комитета использовал свое служебное положение, чтобы повлиять на реструктуризацию коллективной кооперации, намекая на то, что, следуя неправильным схемам, они могут оказаться в опале у комитета. Решения ISDA не были безапелляционными и не находились в юрисдикции ни арбитражных судов, ни каких-либо других институций. Кажется любопытным, что ЕЦБ непрозрачно намекал на свое желание делегировать власть частным учреждениями, действуя в условиях секретности. Эта данные дают пищу для размышлений о функциональной демократии.

39. Термин «Чикагская экономическая школа» («Chicago school») связан с именем Милтона Фридмана и его коллег, верящих в фундаментализм рынка — идею, согласно которой независимые рынки всегда могут быть эффективными лишь при условии невмешательства государства. Фридман много лет работал в Чикагском университете, однако не все его коллеги по работе там разделяли его точку зрения, — равно как и экономисты, принадлежавшие к иным экономическим школам. Для более подробного рассмотрения вопроса см. главу 3.

40. См.: http://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/bst_recenttrends.htm.

41. Существует другая теоретическая основа Великой депрессии, которая очень напоминает недавние сюжеты. Некоторые винят в том, что случилось, наличие золотого стандарта, потому как страны, отказавшиеся от него, вышли из депрессии более легко. В каком-то смысле в современной Европе общая валюта — евро — как раз и выполняет роль некоего определяющего элемента, каким был золотой стандарт в 1930-е годы. И все же есть чувство, что не этот стандарт вызвал Великую депрессию, так же как евро сам по себе не стал причиной Великой рецессии. Причины экономического дисбаланса лежат в другой плоскости. В тех странах, которые оставили золотой стандарт в качестве общего мерила, его оставили за счет осталь-

ных граждан. Если бы все эти средства перетекли в гибкую систему процентных ставок, можно ли было бы вернуть глобальную экономику ко всеобщему благосостоянию? Лично я в этом очень сомневаюсь.

42. Для более подробного рассмотрения вопроса о пузыре на рынке недвижимости и повторяющихся финансовых кризисах см.: Charles Kindleberger, *Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises* (New York: Basic Books, 1978) и Kenneth Rogoff and Carmen M. Reinhardt, *This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly* (Princeton: Princeton University Press, 2009).

43. Или, аналогичным образом, повышаются предельные издержки на рынке ценных бумаг (повышение действует так же, как спад на рынке недвижимости). Любопытно, что в условиях наличия технологического пузыря в 1990-е, возможности увеличения предельных требований обсуждались без должного внимания, однако затем и вовсе остались за бортом экономических исследований: вероятно, поклонники свободного рынка, доминировавшие в ФРС, не жаловали вхождение на эти рынки новых игроков. См.: J.E. Stiglitz, *The Roaring Nineties: A New History of the World's Most Prosperous Decade* (New York: W.W. Norton, 2004).

44. Среди тех стран, которые официально одобрили необходимый уровень инфляции, оказались Израиль, Чехия, Польша, Бразилия, Чили, Колумбия, ЮАР, Таиланд, Корея, Мексика, Венгрия, Перу, Филиппины, Словакия, Индонезия, Румыния, Новая Зеландия, Канада, Великобритания, Швеция, Австралия, Исландия и Норвегия. Соединенные Штаты никогда полностью не принимали желаемый уровень инфляции – как мы упоминали, мандат Федерального резерва требует также внимания к уровню безработицы и темпам роста. Однако в течение долгого времени его политика не слишком сильно отличалась от того, что мы наблюдаем в указанных выше странах.

45. Это не означает, что указанный список имеет исчерпывающий характер. Другая гипотеза состоит в том, что лучший способ борьбы с инфляцией – с учетом ее источника – это повышение процентных ставок. Существует макроэкономический инструментарий (фискальная политика) и в рамках доминирования монетарной политики, а также другие инструменты (например, ограничение кредитной ответственности путем повышения требований к резервам). Может показаться, что лучший способ ответа на проявления инфляции – выявить ее зависимость от источников возмущения, вызывающих сильнейшую волну инфляционных потоков.

46. Есть другая рациональная причина для точки зрения, при которой центральный банк должен фокусировать свое внимание только на вопросе инфляции. Это не означает, что защитники инфляции ставят своей целью осознание важности этих аспектов, но прежде всего, они верят в то, что для различных целей необходимы различные инструменты. Фискальная политика может, например, акцентировать свое внимание на уровне безработицы или распределения. На том, что цели и инструментарий экономической сферы должны находиться в соответствии, настаивал лауреат

Нобелевской премии по экономике Ян Тингберген. Однако это понятие действительно лишь для линейной модели развития экономики. Широко, между тем, известно, что это не может быть верно в общей ситуации в целом, а особенно в контексте нестабильности и неуверенности экономики.

47. См. данные на сайте Всемирного банка «Inflation, consumer prices (annual%)», доступно по адресу: http://data.worldbank.org/indicator/fp.cpi.totl.zg (дата обращения 05.03.2012).

48. Действительно, учитывая размеры американской экономики, допустимо считать, что спад может сильно повлиять на глобальные цены, — гораздо больше, чем кризис в любой развивающейся стране.

49. Для большинства развивающихся стран высокие цены на бензин и продукты питания находятся под тройной угрозой: импортирующие страны должны платить больше за сырье, они должны платить больше за транспортировку, а также больше за то, чтобы доставить до потребителя конечный продукт.

50. На практике таргетирование инфляции часто включается в доктринерские модели управления. Благодаря тому, что центральным банкам свойственно артикулирование собственных методов борьбы с инфляцией, они должны быть очевидно вовлечены в формирование этих методов. Но центральные банки прекрасно знают, что повышение процентных ставок не очень-то подавляет инфляцию в случае, когда инфляция «импортируется», а экономика не перегрета. Они знают также, что в их обязанности входит и забота о других вещах — таких, как обменный курс и финансовая стабильность. Некоторые центральные банки не всегда признают эти нюансы: они видят инфляцию сегодня — и повышают процентные ставки, хотя экономика замедляется, а полный эффект более высоких ставок будет ощущаться лишь от шести до восемнадцати месяцев спустя, когда замедление уже произошло. Приведем один пример. Европейский Центробанк повысил процентные ставки в апреле 2011 года в ответ на угрозу инфляции от роста цен на нефть, хотя уровень безработицы все еще находился рядом с числом 10% и, как ожидалось, останется таковым. Позже экономика замедлилась, инфляция не росла, и политику пришлось отменить.

51. Эти аспекты более подробно изучены в моих работах: Stiglitz, *Freefall*; *Economic Report of the President*, 1997; и J.E. Stiglitz, «Reflections on the Natural Rate Hypothesis», *Journal of Economic Perspectives* 11, no. 1 (Winter 1997): 3–10.

52. Действительно, согласно некоторым подсчетам, служба социальной защиты переиндексирована, то есть, индивиды фактически становятся более богатыми благодаря инфляции, по крайней мере, так было в предыдущие десятилетия. См. доклад: Boskin «Toward a More Accurate Measure of the Cost of Living», от 04.12.1996, доступно по адресу: http://www.ssa.gov/history/reports/boskinrpt.html.

53. Страны с постоянным высоким и вариативным уровнем инфляции обычно находятся в ситуации, где происходит немедленное изменение зарплаты в ответ на изменение качества жизни (COLA, cost of living adjustment).

54. См., например: Robert J. Shiller, *Irrational Exuberance,* 2nd ed. (Princeton: Princeton University Press, 2005). Динамика индексов цен домовладений S&P/Case-Shiller Home Price Indices доступна по адресу: http://us.spindices.com/index-family/real-estate/sp-caseshiller (дата обращения 10.12.2012).

55. Это требует того, чтобы замедление инфляции с ростом безработицы было слабее, чем ускорение инфляции от снижения безработицы. См.: Stiglitz, «Reflections on the Natural Rate Hypothesis». Существует большое количество литературы по гипотезе, согласно которой в долгосрочном периоде отношение между динамикой уровней инфляции и безработицы находится в одной вертикали (так называемая «кривая Филлипса»). См.: Edmund S. Phelps, «Phillips Curves, Expectations of Inflation and Optimal Employment over Time», *Economica,* n. s., 34, no. 3 (1967): 54–81; и Milton Friedman, «The Role of Monetary Policy», *American Economic Review* 58, no. 1 (1968): 1–17.

56. См., в частности: Arjun Jayadev and Mike Konczal, «The Stagnating Labor Market», Roosevelt Institute, September 19, 2010. Если единственная проблема рынка занятости – несоответствие, когда во многих секторах зарплата растет, а в других наблюдается снижение доходов, в то время как общий уровень оплаты труда растет. Для более пристального рассмотрения – см. лекцию Питера Даймонда (Peter A. Diamond) на вручении премии Шведского королевского банка памяти Альфреда Нобеля, «Unemployment, Vacancies, Wages», *American Economic Review* 101, no. 4 (June 2011): 1045–1072.

57. См.: Catherine Rampell, «Where the Jobs Are, the Training May Not Be», *New York Times,* 01.03.2012, доступно по адресу: http://www.nytimes.com/2012/03/02/business/dealbook/state-cutbacks-curb-training-injobs-critical-to-economy.html?_r=0 (дата обращения 05.03.2012).

58. Ben S. Bernanke, «Implications of the Financial Crisis for Economics», речь на конференции, частично спонсированной Center for Economic Policy Studies и the Bendheim Center for Finance, Princeton University, September 24, 2010.

Глава 10. Путь вперед: другой мир возможен

1. Более детально эти тенденции обсуждаются в главе 1.

2. Это – одна из важнейших мыслей нобелевских лауреатов по экономике Франко Модильяни и Мертона Миллера. Как она реализуется в банковском секторе, см.: Joseph E. Stiglitz, «On the Need for Increased Capital Requirements for Banks and Further Actions to Improve the Safety and Soundness of America's Banking System: Testimony before the Senate Banking Committee», August 3, 2011; A.R. Admati, P. M. DeMarzo, M.F. Hellwig, и P. Pfleiderer, «Fallacies, Irrelevant Facts, and Myths in the Discussion of Capital Regulation: Why Bank Equity Is Not Expensive», Stanford University Working Paper no. 86, 2010, а также ссылки, указанные здесь.

3. Сейчас банки предполагают, что продажа деривативов по курсу валют может подвести экономическую систему под определенный риск, потому как риски в этом случае сложно оценить верно. Есть простой ответ: требования к валютам должны быть адекватно капитализированы, поддержаны несколькими компаниями и ограничены ответственностью для тех, кто торгует на рынке валют. Нет причин к тому, чтобы риски в этой сфере легли тяжким бременем на плечи других.

4. Новая Зеландия и Скандинавские страны являются примерами стран, которые имеют множество альтернатив на пути к успеху. См.: Marie Bismark and Ron Paterson, «No-Fault Compensation in New Zealand: Harmonizing Injury Compensation, Provider Accountability, and Patient Safety», *Health Affairs* 25, no. 1 (2006): 278–283; и Alan M. Scarrow, 2008, «Tort Reform: Alternative Models», *Clinical Neurosurgery* 55 (2008): 121–125.

5. Альтернативный минимум налогов – подтверждение того, что богатые платят, по крайней мере, минимум от своего дохода. Это – не самая плохая идея, однако реализована она была не лучшим образом, что добавило вопросу сложности и внесло элемент случайности в определение того, сколько должны платить средние и самые богатые американцы.

6. См. более подробное обсуждение в главах 2 и 3, а также: Thomas Piketty, Emmanuel Saez и Stefanie Stantcheva, «Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A Tale of Three Elasticities», NBER Working Paper 17616, 2011, доступно по адресу: http://www.nber.org/papers/w17616; и Peter Diamond and Emmanuel Saez, «The Case for Progressive Tax: From Basic Research to Policy Recommendations», *Journal of Economic Perspectives* 25, no. 4 (2011): 165–190. Как мы упоминали ранее, президент Обама одобрил «правило Баффета» («Buffett rule»), согласно которому система налогообложения должна быть как минимум прогрессивной, чтобы верхушка платила пропорционально больше, чем обычные американцы.

7. Потому что налоги на ренту не искажены, а налоги на доходы должны быть выше. См., например: Partha Dasgupta and J.E. Stiglitz, «Differential Taxation, Public Goods, and Economic Efficiency», *Review of Economic Studies* 38, no. 2 (April 1971): 151–174.

8. В главе 6 мы отмечали причудливую черту нашей системы налогообложения: капиталы по большей части не облагаются налогом, когда ценные бумаги находятся на вершине своей стоимости. Устранение этого условия (называемое отходом от базиса) создает одновременно более честную и более эффективную систему налогообложения. Консерваторы играют на различных эффектах малого бизнеса и фермерских хозяйств. Как мы упоминали ранее (глава 6), более чем подавляющее большинство представителей малого бизнеса неплохо живут за счет налога на наследственное имущество ($5 млн. для индивида и $10 млн для супружеской пары). В дополнение к этому, эти условия обеспечивают распределение уплаты налога на имущество на несколько лет, поэтому некоторые помехи для малого бизнеса устраняются. Помимо всего прочего, статистика показывает, что 10% людей, зарабатывающих больше всех, ответственны за 98% налога

на наследственное имущество; верхушке в 1 процент достается 35%. См.: Leonard E. Burman, Katherine Lim, и Jeffrey Rohaly, «Back from the Grave: Revenue and Distributional Effects of Reforming the Federal Estate Tax», Urban Brookings Tax Policy Center, October 20, 2008, доступно по адресу: http://www.taxpolicycenter.org/UploadedPDF/411777_back_grave.pdf (дата обращения 28.02.2012). В 2009 году, когда освобождение от уплаты налогов было меньше, чем сейчас, только 1,6% домохозяйств (по оценкам) нужно было платить налог на наследственное имущество. См.: Ron Durst, «Federal Tax Policies and Farm Households», *USDA Economic Information Bulletin*, no. 54, May 2009, p. 15, доступно по адресу: http://www.ers.usda.gov/Publications/EIB54/EIB54.pdf (дата обращения 28.02.2012). Только 1,3% представителей малого бизнеса и фермерских хозяйств облагаются вышеупомянутым налогом. См.: «The Estate Tax: Myths and Realities», Center on Budget and Policy Priorities, February 23, 2009, доступно по адресу: http://www.cbpp.org/files/estatetaxmyths.pdf (дата обращения 28.02.2012).

9. Для более интересной дискуссии см.: Steven Brill, *Class Warfare: Inside the Fight to Fix America's Schools* (New York: Simon and Schuster, 2011).

10. Различительный аспект в данном случае состоит в том, что равенство домовладельцев усиливается таким образом больше, чем посредством общего долга, — в этом состоит примечательная особенность текущей системы налогообложения.

11. 28 июня 2012 года Верховный суд принял решение в пользу мандата — правда, требуется, чтобы каждый индивид приобрел страховку, — однако отдал на откуп штатам бо́льшую часть реализации медицинских программ. В этом смысле не совсем ясно, какое количество штатов примут на себя смелость отказать гражданам в доступе к медицинской помощи.

12. Установился процесс в долгосрочном периоде, который может привести к реализации более эффективной программы медицинского обслуживания, несмотря на два главнейших источника ресурсов неэффективности, которые мы уже упомянули. Или, по крайней мере, к работе такой, какой она могла бы быть.

13. 13 января 2013 года истекли длительные сроки распространения страхования по безработице на федеральном уровне, достигнув своего пика и обеспечив 2 миллиона американцев пособиями.

14. См.: J.E. Stiglitz, *Making Globalization Work* (New York: W.W. Norton, 2006).

15. Так как во всех сферах налогового регулирования мошеннические действия являются реальной проблемой, ключевой вызов для правительства — это удержание корпораций даже от попыток к таким действиям.

16. См. на сайте U.S. Census Bureau: «U.S. International Trade in Goods and Services Highlights», February 10, 2012, http://www.census.gov/indicator/www/ustrade.html (дата обращения 06.03.2012).

17. В 1990-е годы мы старались сохранить торговый дефицит и полную занятость даже без излишней поддержки правительства; однако обстоятельства были довольно необычными — взрыв инвестиций, дополненный

пузырем недвижимости (плюс технологический пузырь). Эта ситуация не сохранилась. В главе 8 мы дали попытку объяснения того, как можно стимулировать экономику в условиях ограниченного бюджета, однако принимаемые политические решения не способствовали достижению успехов.

18. Частично причины несбалансированного характера торговли состоят в важной роли Соединенных Штатов — как обладающих резервной валютой. Многие страны хотят сделать доллар своей резервной и даже основной валютой. Последствия экспортирования T-bill (долгосрочные ценные активы из США) серьезнее, поэтому мы экспортируем их охотнее, чем автомобили. Однако этот экспорт не создает новых рабочих мест. Несмотря на всеобщее осознание того, что наша система сильно устарела, для США это не имеет серьезного значения, потому как они играют непропорционально серьезную роль в глобальной монетарной системе современного мультиполярного мира XXI века. Администрация президента Обамы сопротивляется изменениям частично из-за того, что, если бы американский доллар не был резервной валютой мира, то одалживать на столь выгодных условиях было бы более проблематично. Однако за столь важную привилегию Соединенные Штаты платят сполна. См. доклад ООН от 2009 года: «Report of the Commission of Experts of the President of the United Nations General Assembly on Reforms of the International Monetary and Financial System» (более известной как комиссия Стиглица), New York: United Nations, сентябрь 2009, опубликованный как *The Stiglitz Report* (New York: New Press, 2010); а также 9-ю главу моей книги *Making Globalization Work*.

19. В данном случае есть одно предположение, выдвинутое Уорреном Баффетом. За каждый доллар правительство может импортировать расписки (chit). Импортеры могут ввозить только в том случае, если у них есть достаточное количество расписок и рекомендаций. Если импортеры хотят ввозить больше, чем экспортеры могут вывезти, цена расписок немедленно увеличивается до тех пор, пока спрос не станет равен предложению: рыночный механизм для достижения торгового баланса и помощи американской экономике в обеспечении полной занятости. Международные торговые правила невероятно сложны, поэтому зачастую неясно, что разрешено, а что запрещено. См.: Buffett, «America's Growing Trade Deficit Is Selling the Nation Out from Under Us. Here's a Way to Fix the Problem—And We Need to Do It Now», *Fortune*, от 26 октября 2003, доступно по адресу: http://www.berkshirehathaway.com/letters/growing.pdf (дата обращения 06.03.2012).

20. См. главу 8 для более полной детализации вопроса.

21. Ann Harrison (UC Berkeley and NBER) и Jason Scorse (Monterey Institute of International Studies) в своем докладе отметили, что комбинация выступлений против потогонной системы и движения против минимальной оплаты труда привела к росту более чем на 50% реальной заработной платы для неквалифицированных работников на иностранных предприятиях. Любопытно, что, влияя на размер оплаты труда, выступле-

ния против потогонной системы никак не влияют на уровень занятости. «Multinationals and Anti-Sweatshop Activism», http://www.econ.ucdavis.edu/seminars/papers/146/1461.pdf.

22. Alexander J. Field, *A Great Leap Forward: 1930s Depression and U.S. Economic Growth* (New Haven: Yale University Press, 2011).

23. Они носят название «GSE» – government-sponsored enterprises, то есть предприятия, спонсируемые правительством (ПСП), потому что изначально они учреждались именно государственными структурами. Они долго оставались под контролем частного сектора (вспомним Fannie Mae в 1968 году), однако во время финансового кризиса правительство опять приняло их на свой баланс.

24. Несмотря на то что в их руках значительная доля акций социальной защиты.

25. В главе 4 мы определили понятие общественного блага в том смысле, в котором экономисты и используют этот термин – как некоего блага, отличного от индивидуального. Из-за того что каждый находится в выигрыше, платит он за это или нет, каждый старается, чтобы за это общественное благо заплатил другой. Вот почему общественное благо должно быть обеспечено публично, чтобы быть адекватным предложению.

26. Некоторые ограничения остались – такие, например, которые были разработаны Super-Political Action Committees (Super-Pacs).

27. Из работы Walter Dean Burnham, «Democracy in Peril: The American Turnout Problem and the Path to Plutocracy», Roosevelt Institute Working Paper no. 5, December 1, 2010. Данные по Австралии относятся к максимально подробному опросу за период с 1975 по 1996 год; аналогичный период для США – 1974–2008 годы.

28. Например, в системе, где представительство в конгрессе (парламенте) пропорционально общим результатам голосования в штате. В некоторых странах существует так называемая смешанная избирательная система, соединяющая мажоритарную и пропорциональную системы.

29. Адам Смит хорошо это понимал. См. его работу: *The Theory of Moral Sentiments* (1759), опубликованную в 2000 году Prometheus Books, Amherst, NY. См. также: Emma Rothschild and Amartya Sen, «Adam Smith's Economics», *The Cambridge Companion to Adam Smith* (Cambridge: Cambridge University Press, 2006), pp. 319–365, особенно обсуждение начала государства всеобщего благосостояния – на с. 347.

Именной указатель

правительственная поддержка 6, 18, 94, 105, 116, 127, 135, 144, 194, 245, 271, 332, 334, 344, 351, 353, 354
предложение на рынке труда 48, 67, 69, 100

социальное обеспечение 32, 80, 93, 96, 99, 105, 106, 107–108, 135, 216, 261, 263, 264, 270, 283–287, 290, 297, 346–347, 382
спады банковской системы 45, 60, 76, 93, 126, 194, 208–212, 214, 215, 220, 225, 241, 248–249, 267, 292–293, 306–307, 316, 323, 337, 413, 458, 459
судебные процессы 255–256

Издание для дополнительного образования
қосымша білім алуға арналған баспа

TOP ECONOMICS AWARDS

Джозеф Стиглиц

ЦЕНА НЕРАВЕНСТВА
ЧЕМ РАССЛОЕНИЕ ОБЩЕСТВА ГРОЗИТ НАШЕМУ БУДУЩЕМУ

Ответственный редактор *А. Меркурьева*
Научный редактор *В. Агронский*
Художественный редактор *П. Петров*
Технический редактор *О. Куликова*
Компьютерная верстка *И. Ковалева*
Корректоры *В. Чернявская, Н. Самойлова*

В оформлении обложки использована фотография:
inraam / Shutterstock.com
Используется по лицензии от Shutterstock.com

ООО «Издательство «Эксмо»
123308, Москва, ул. Зорге, д. 1. Тел. 8 (495) 411-68-86, 8 (495) 956-39-21.
Home page: **www.eksmo.ru** E-mail: **info@eksmo.ru**

Өндіруші: «ЭКСМО» АҚБ Баспасы, 123308, Мәскеу, Ресей, Зорге көшесі, 1 үй.
Тел. 8 (495) 411-68-86, 8 (495) 956-39-21
Home page: www.eksmo.ru E-mail: info@eksmo.ru.
Тауар белгісі: «Эксмо»
Қазақстан Республикасында дистрибьютор және өнім бойынша
арыз-талаптарды қабылдаушының
өкілі «РДЦ-Алматы» ЖШС, Алматы қ., Домбровский көш., 3«а», литер Б, офис 1.
Тел.: 8 (727) 2 51 59 89,90,91,92, факс: 8 (727) 251 58 12 вн. 107; E-mail: RDC-Almaty@eksmo.kz
Өнімнің жарамдылық мерзімі шектелмеген.
Сертификация туралы ақпарат сайтта: www.eksmo.ru/certification

Сведения о подтверждении соответствия издания согласно законодательству РФ
о техническом регулировании можно получить
по адресу: http://eksmo.ru/certification/

Өндірген мемлекет: Ресей
Сертификация қарастырылмаған

Подписано в печать 07.07.2015. Формат 70x100 1/16.
Гарнитура «NewBaskervilleITC». Печать офсетная. Усл. печ. л. 41,48.
Доп. тираж 2000 экз. Заказ 4511

Отпечатано с готовых файлов заказчика
в АО «Первая Образцовая типография»,
филиал «УЛЬЯНОВСКИЙ ДОМ ПЕЧАТИ»
432980, г. Ульяновск, ул. Гончарова, 14

ISBN 978-5-699-72540-3







Оптовая торговля книгами «Эксмо»:
ООО «ТД «Эксмо». 142700, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное,
Белокаменное ш., д. 1, многоканальный тел. 411-50-74.
E-mail: **reception@eksmo-sale.ru**

По вопросам приобретения книг «Эксмо» зарубежными оптовыми
покупателями *обращаться в отдел зарубежных продаж ТД «Эксмо»*
E-mail: **international@eksmo-sale.ru**

*International Sales: International wholesale customers should contact
Foreign Sales Department of Trading House «Eksmo» for their orders.*
international@eksmo-sale.ru

По вопросам заказа книг корпоративным клиентам, в том числе в специальном
оформлении, *обращаться по тел. +7 (495) 411-68-59, доб. 2261, 1257.*
E-mail: **ivanova.ey@eksmo.ru**

Оптовая торговля бумажно-беловыми
и канцелярскими товарами для школы и офиса «Канц-Эксмо»:
Компания «Канц-Эксмо»: 142702, Московская обл., Ленинский р-н, г. Видное-2,
Белокаменное ш., д. 1, а/я 5. Тел./факс +7 (495) 745-28-87 (многоканальный).
e-mail: **kanc@eksmo-sale.ru**, сайт: www.**kanc-eksmo.ru**

В Санкт-Петербурге: в магазине «Парк Культуры и Чтения БУКВОЕД», Невский пр-т, д.46.
Тел.: +7(812)601-0-601, www.bookvoed.ru/

Полный ассортимент книг издательства «Эксмо» для оптовых покупателей:
В Санкт-Петербурге: ООО СЗКО, пр-т Обуховской Обороны, д. 84Е. Тел. (812) 365-46-03/04.
В Нижнем Новгороде: Филиал ООО ТД «Эксмо» в г. Н. Новгороде, 603094, г. Нижний Новгород, ул. Карпинского, д. 29, бизнес-парк «Грин Плаза». Тел. (831) 216-15-91 (92, 93, 94).
В Ростове-на-Дону: Филиал ООО «Издательство «Эксмо», пр. Стачки, 243А. Тел. (863) 305-09-13/14.
В Самаре: ООО «РДЦ-Самара», пр-т Кирова, д. 75/1, литера «Е». Тел. (846) 207-55-56.
В Екатеринбурге: Филиал ООО «Издательство «Эксмо» в г. Екатеринбурге,
ул. Прибалтийская, д. 24а. Тел. +7 (343) 272-72-01/02/03/04/05/06/07/08.
В Новосибирске: ООО «РДЦ-Новосибирск», Комбинатский пер., д. 3.
Тел. +7 (383) 289-91-42. E-mail: **eksmo-nsk@yandex.ru**
В Киеве: ООО «Форс Украина», 04073, Московский пр-т, д.9. Тел.:+38 (044) 290-99-44.
E-mail: **sales@forsukraine.com**
В Казахстане: ТОО «РДЦ-Алматы», ул. Домбровского, д. 3а.
Тел./факс (727) 251-59-90/91. **rdc-almaty@mail.ru**

Полный ассортимент продукции издательства «Эксмо»
можно приобрести в магазинах «Новый книжный» и «Читай-город».
Телефон единой справочной: 8 (800) 444-8-444. Звонок по России бесплатный.

Интернет-магазин ООО «Издательство «Эксмо»
www.fiction.eksmo.ru
Розничная продажа книг с доставкой по всему миру.
Тел.: +7 (495) 745-89-14. E-mail: **imarket@eksmo-sale.ru**

